



**Závěrečná zpráva podskupin
Národní ekonomické rady vlády pro
konkurenceschopnost a podporu podnikání**

Verze k diskusi na workshopu dne 28.3.2011

Kapitola VII: Zkvalitňování charakteristik podnikání

Garant a koordinátor: Prof. Michal Mejstřík

Obsah kapitoly VII

8	Pilíř XI – Zkvalitňování charakteristik podnikání.....	3
8.1	Mezinárodní srovnání	3
8.1.1	Orientační pozice ČR.....	3
8.1.2	Poučení z přístupů různých zemí.....	5
8.2	Analýza současného stavu v České republice	6
8.2.1	Klíčové problémy konkurenceschopnosti v dané oblasti.....	6
8.2.2	Klíčové okruhy problémů	18
8.2.2	Cíle zvýšení konkurenceschopnosti v dané oblasti.....	24
8.2.3	Návrhy jednotlivých variant řešení a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů	32
8.2.4	Vybrané varianty řešení a základní kroky k jejich implementaci (kdo a kdy).....	36
8.3	Přesah do opatření ostatních skupin NERV	36

Kontakt na zpracovatele kapitoly:

prof. Michal Mejstřík: michal.mejstrik@gmail.com,

Jana Chvalkovská: jana.chvalkovska@ecip.cz

Petr Janský: jansky@fsv.cuni.cz

Oldřich Koza, oldrich.koza@gmail.com

Michael Princ, mp.princ@seznam.cz

Václav Vislous, vislaus@gmail.com

8 Pilíř XI – Zkvalitňování charakteristik podnikání

Jak jsme uváděli v kapitole 1.3 sdílíme pojetí WEF promítající se ve 3 úrovních ekonomického rozvoje:

Základními čtyřmi požadavky pro **rozvoj založený na vývoji faktorů** jsou kvalitní i) Instituce, ii) Infrastruktura, iii) Makroekonomické prostředí, iv) Zdraví a základní vzdělání.

K šesti předpokladům **rozvoje založeného na růstu efektivnosti** patří kvalitní i) Vyšší vzdělávání a výcvik, ii) Efektivnost trhu se zbožím a službami, iii) Efektivnost trhu práce, iv) Rozvoj finančního trhu, v) Technologická připravenost, vi) Velikost trhu.

Ke klíčovým **předpokladům pro růst založený na inovacích** pak patří i) Kultivovanější (Sofistikované) podnikání ii) samotné Inovace včetně jejich reálné implementace

Zatímco rozvoj založený na růstu faktorů převažuje v rozvojových ekonomikách, rozvoj založený na efektivnosti převažuje v ekonomikách tranzitivního (přechodového) typu.

Obrázek 1. Schéma mixu rozvoje založeného na rozvoji faktorů, na jejich efektivnosti a na inovacích. Zdroj: autoři v návaznosti na strukturu GCI WEF



A rozvoj založený na inovacích, jakkoliv není výlučný, převažuje ve vyspělých ekonomikách, mezi něž se poměrně nedávno zařadila i ekonomika ČR. A pro tento rozvoj je nezastupitelný jedenáctý uvedený „pilíř“ sofistikace podnikání. Tento pilíř musí být dobře zakotven v základech „pyramidy“, ale dosahuje až k jejímu vrcholu. Snoubí se v něm jak neovlivnitelné tak ovlivnitelné podmínky podnikání, jež jsou odraženy dle vlastní aktivity podniků v charakteristikách jejich podnikání v malé otevřené ekonomice.

Určitý obrázek o přispěvcích jednotlivých faktorů růstu naznačuje Obrázek 2 v kap. 1.1.

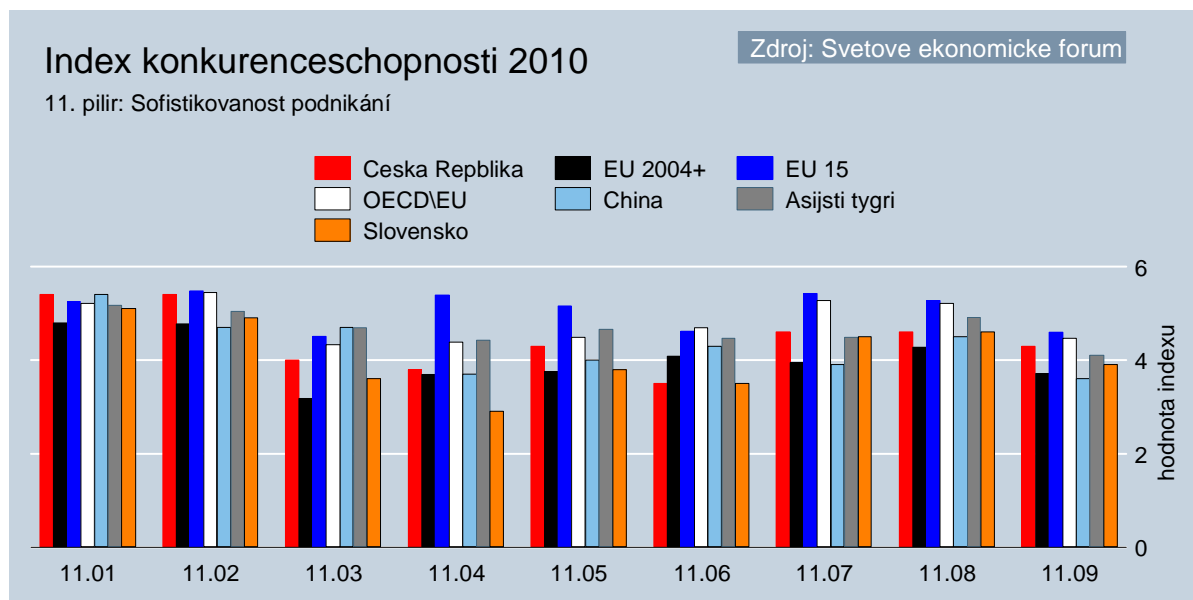
8.1 Mezinárodní srovnání

8.1.1 Orientační pozice ČR

V tomto pilíři se předběžné hodnocení podnikání v ČR podle orientačních indikátorů GCI dá shrnout do tří základních skupin. První z nich tvoří body 1, 2 a 9, tedy kvantita a kvalita místních dodavatelů a ochota delegovat autoritu. Zde se subjekty působící v ČR jeví bez výraznějších

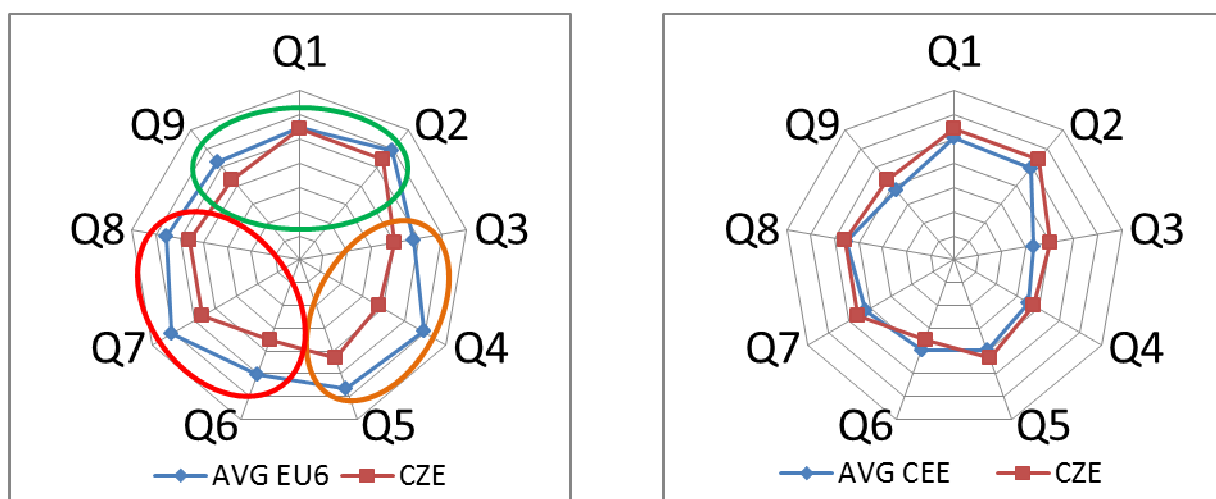
problémů a obtojí velmi úspěšně i v mezinárodním srovnání. Druhou skupinou jsou body 3 až 5, které řeší stav vývoje klastrů, zdroj konkurenční výhody a šíři hodnotového řetězce. V těchto bodech hodnocení naše podnikání zaostává za vyspělou Evropou i světovými špičkami, avšak obecně je vidět jistý náskok před dalšími novými členskými zeměmi EU jako je Slovinsko, Polsko, či Slovensko. Tento náskok však není tak výrazný jako u první skupiny indikátorů.

Obrázek 2: Srovnání devíti indikátorů s EU6 a středoevropskými zeměmi



Třetí a poslední skupinu tvoří otázky 6, 7 a 8, ve kterých si subjekty z ČR vedou velmi špatně. Především jde o bod 6, tedy kontrolu mezinárodní distribuce, ve které jsou subjekty z ČR a Slovenska hodnoceny na úplném chvostu světového žebříčku. V otázkách sofistikace výrobního procesu a rozsahu marketingu, které do této skupiny taktéž patří, jsou zřejmě subjekty působící v ČR stále pozadu za evropskou špičkou a navíc se nerýsuje ani výraznější předstih před podniky ze zemí Střední Evropy jako Slovensko, Polsko, či Slovinsko.

Obrázek 3: Srovnání devíti indikátorů s EU6 a středoevropskými zeměmi



Legenda k tabulce WEF GCI :

1 EU6 – Finsko, Německo, Rakousko, Belgie, Nizozemí, Švédsko, 2 CEE – Slovensko, Polsko, Slovinsko, Maďarsko

8.1.2 Poučení z přístupů různých zemí

Sub-pilíř 11.03 – **stav vývoje klastrů:** Ačkoli se naše podniky v tomto bodu zřejmě odpoutaly od subjektů v mnohem hůře hodnocených zemích východní Evropy, tak jsme přesto řazeni na nelichotivé 41. místo žebříčku (byť i zde je na místě se pokusit kvantifikaci prohloubit). Trochu jednostranným lídrem této sekce je Itálie, která je známá svou hustou sítí podniků propojených v průmyslových klastrech na severu země. Velké množství těchto klastrů bez zjevné konkurenční (technologické, či jiné) výhody však rychle podléhá levnější zahraniční konkurenci. S ohledem na významný podíl našich podniků kontrolovaných vlastnický ze zahraničí by bylo vhodné ověřit zapojení podniků do nadnárodních klastrů (pozornosti zejména zasluhuje tisícovka podniků v automobilovém průmyslu s diverzifikovanými prodejci různým finalistům). Poučnou inspirací je vytváření několika oblastí se skvělou infrastrukturou a sdílenými službami působícími jako katalyzátor urychlující rozvoj podniků s vysokou přidanou hodnotou.

Sub-pilíř 11.04 – **zdroj konkurenční výhody:** Jak je vidět z analýzy v kapitole 1.2 výše a kap. 8.1.3 níže mezi položkami exportu s velkou kumulativní komparativní výhodou je málo produktů s aplikovanými originálními i transferovanými inovacemi. Jak ukazuje německý a finský příklad, nápadité produkty nejlépe odpovídající na existující či vznikající (domácí i mezinárodní) poptávku přinášejí (byť dočasně) vyšší ziskovost a jsou robustnější vůči změnám měnových kursů¹. Tuto situaci je nutno důkladně analyzovat a následně konat, protože podobně jako v Řecku, Portugalsku či Španělsku s probíhající konvergencí ČR k ostatním evropským státům může výhoda nižších nákladů práce pomínout a prodej standardních „komodit“ je vysoce cenově (a tedy i kursově) citlivý.

Sub-pilíř 11.06 – **kontrola mezinárodní distribuce:** Tento bod patří mezi největší slabiny celého pilíře, protože horší indikátory než naše podniky vykazují už pouze podniky z 22 zemí světa a z Evropy pouze tři země – a z nich je v EU pouze Slovensko. Zčásti je to dáno i dosud malou mírou producentů - finalistů v těchto zemích, jejich převážně subdodavatelským charakterem v rámci nadnárodních korporací s globálním rozhodováním. Poučením je v reakci na nedávnou krizi i mimořádně zvýšená aktivita národních vlád G7 v oblasti ekonomické diplomacie na dynamických „třetích“ trzích mimo OECD, kde se u většiny významných zakázek jedná o státní zakázky samotných vlád či státních podniků dosud dynamicky rostoucích zemí. Bezprecedentní nasazení presidentů a předsedů vlád zemí G7 přineslo jejich soukromým podnikům-finalistům jednorázově velký objem zakázek²

Sub-pilíř 11.08 – **rozsah marketingu:** Relativně špatný výsledek ČR v tomto bodě, avšak vysoké hodnocení jak v počtu, tak kvalitě dodavatelských firem, znamená, že přes početnost domácích výrobců tito nemusí sahat po sofistikovaných marketingových nástrojích, aby na trhu obstáli. To ukazuje na nízkou míru konkurence na domácích trzích, která může být dána štedrými státními zakázkami, které firmy dostatečně „nakrmí“. To by vysvětlovalo i extrémně nízkou hodnotu („nadbytečné“) mezinárodní distribuce. Výrazné zlepšení by v tomto ohledu měla přinést až revize systému státních zakázek a nové protikorupční zákony. Dokud nebudou domácí firmy nuceny být konkurenceschopné jak na domácím, tak i na mezinárodním trhu, tak budou pokulhávat inovace i sofistikovanost výrobního procesu.

¹ Viz příspěvek M.Mejstřík, 1989, Innovation as a quality change: Effects of export and export subsidy, 4th Annual Congress of European Economic Association, viz <http://ies.fsv.cuni.cz/>

² K tomu podrobněji BermanGroup (2010), Socio-ekonomická analýza, SWOT : Analýza věcných priorit a potřeb oblastí v působnosti MPO v programovacím období 2014+, MPO ČR

8.2 Analýza současného stavu v České republice

8.2.1 Klíčové problémy konkurenceschopnosti v dané oblasti

České podnikatelské subjekty se před rokem 1990 orientovaly zejména na neefektivní, „extenzivní“ růst založený na růstu zdrojů. Po roce 1990 disponovaly rozsáhlými zdroji poměrně kvalifikovaných a relativně levných pracovních sil, ale trpěly ztrátou likvidní poptávky a velkým nedostatkem kapitálu na svou restrukturalizaci nutnou k prosazení se na svých domácích i evropských trzích.

Příliv přímých zahraničních investic, jejichž akumulovaná výše ke konci září 2010 dosáhla výše přes 2350 mld. Kč, pomohl tento nedostatek kapitálu zmírnit. Současně tento příliv posledních dvacet let zásadně ovlivňoval věcnou i vlastnickou strukturu podniků. Šlo jak o investice privatizační, akvizičně-modernizační nebo investice na zelené louce ovlivněné různými strategickými a komparativními výhodami vč. komparativně nízké ceny práce a investičních pobídek. Vedle stovek drobných investorů jen několik českých skupin dosáhlo kritické nadnárodní velikosti a investovalo v posledních letech do zahraničí.

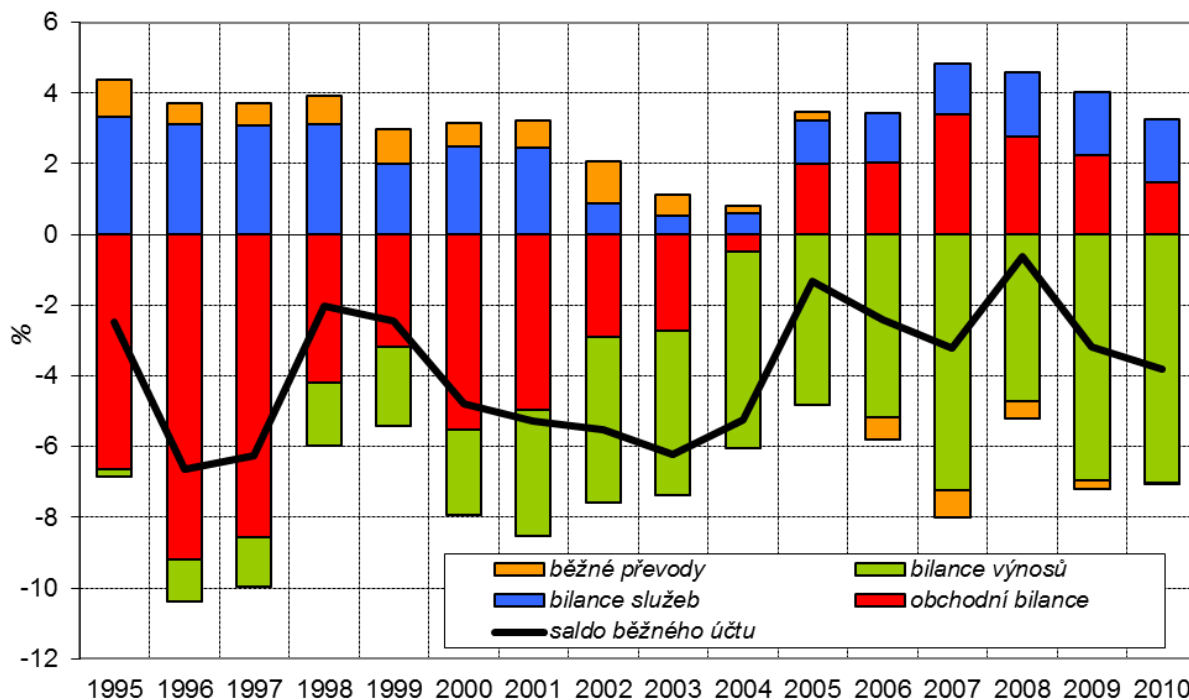
Tabulka 1: Vývoj a struktura investiční pozice ČR v letech 1993 – 2009 (mld. Kč/%) Zdroj: ČNB

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
aktiva, v tom v %:	782	1 448	1 875	1 888	2 119	2 375	2 357
přímé investice v zahraničí	1,2	1,9	4,7	5,5	7,3	10,2	11,2
portfoliové investice	2,6	12,5	24,9	28,2	29,2	21,3	20,9
finanční deriváty	x	0,4	2,3	2,8	3,3	6,7	5,0
ostatní investice	48,6	50,9	29,3	28,7	30,4	31,7	30,5
pasiva, v tom v %:	723	1 640	2 711	2 969	3 534	3 898	3 966
přímé investice v ČR	27,0	49,9	55,0	56,1	57,5	56,2	56,5
portfoliové investice	17,3	10,0	16,2	16,4	15,7	13,0	16,5
finanční deriváty	x	0,3	1,2	1,2	1,5	4,1	2,9
ostatní investice	55,7	39,7	27,6	26,2	25,2	26,7	24,2
saldo investiční pozice	59	-192	-835	-1 081	-1 415	-1 523	-1 609

Tempo zahraničních investic se v posledních letech výrazně zpomalilo zejména díky euroamerické krizi, ale i díky omezení pobídek. Jak jsme viděli v kapitole 1.2, zatímco průmyslové podniky si dokázaly ráznou adaptací i po roce 2008 udržet cenovou/nákladovou konkurenceschopnost měřenou reálným efektivním směnným kursem, ve zbytku národního hospodářství se to nepodařilo. Jak ukazuje komparace celostátní hodinové produktivity práce (HDP v PPP/odpracovanou hodinu) uvedená v kapitole 1.1 v tabulce.2, její průměrná úroveň byla v roce 2009 za ČR stále zhruba poloviční oproti vyspělým ekonomikám Eurozóny nebo USA, ale již s výrazným odstupem za Slovinskem ale dokonce i za Slovenskem. Předběžné údaje za rok 2010 naznačují výraznější pokrizový růst zejména v průmyslu, ale ani zbytek světa nespí.

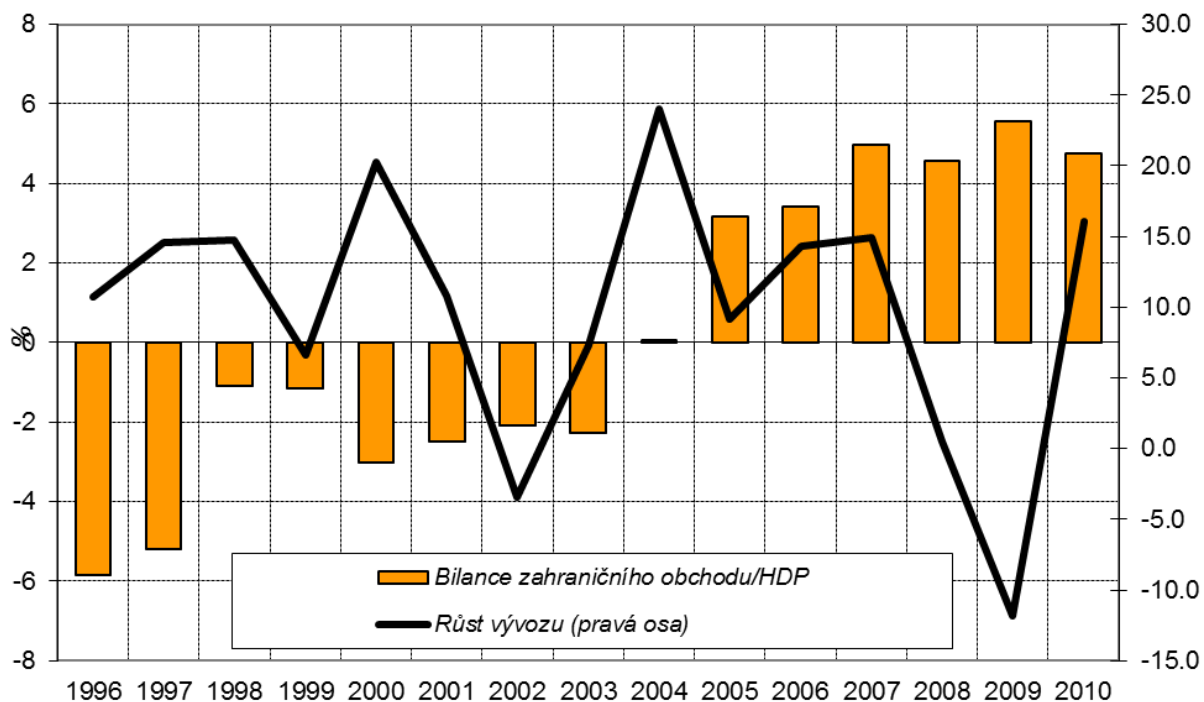
Zahraniční kapitál i díky reinvestovanému zisku nicméně urychlil postupnou modernizaci a restrukturalizaci podniků, a zapojení mnohých z nich do subdodavatelské sítě nadnárodních korporací, což se postupně projevilo v překlopení záporné do aktivní bilance obchodu zbožím. Bilance obchodu se službami byla díky turistickému průmyslu vždy kladná. Již řadu let však u analytiků vyvolává pozornost rostoucí podíl zisku repatriovaného formou dividend svým mateřským společnostem, který indikuje fakt, že splácené investice jsou matky již mnohdy schopny efektivněji využít v zahraničí. Evroamerická finanční krize tento proces urychlila tak, že některé finanční instituce ČR repatriovaly svým matkám rozhodující část svého zisku po zdanění. Přes kladný přebytek bilance obchodu se zbožím a službami tak bilance běžného účtu zůstala pasivní a v posledním roce deficit běžného účtu narostl již na 3.8% HDP.

Obrázek 4: Vývoj a struktura bilance běžného účtu v % HDP Zdroj: ČSÚ, MFČR zpracoval V.Pošta
 ČSU změnil pojetí obchodní bilance na tzv.národní pojetí



Postupné překlopení bilance zahraničního obchodu zbožím ze záporného do aktivního salda nereagovalo na meziroční pokles vývozu v letech recese a přebytek vývozu na dovozem se stabilizoval na historicky rekordních hodnotách.

Obrázek 5: Vztah dynamiky vývozu a ročních obchodních bilancí Zdroj: ČSÚ, MFČR zpracoval V.Pošta



Naznačuje to specifický tvar zejména našeho evropského zahraničního obchodu. Souhlasíme se závěry rozboru BermanGroup (2010), že „v rámci výrobních a montážních aktivit nadnárodních společností (NNS) ve zpracovatelském průmyslu na území ČR jsou významně zastoupeny i relativně složitější komponenty a finální produkty, zatímco významná část jednoduchých dílů se dováží. Svou roli na zvýšení přebytku obchodní bilance v roce 2009 však také mohlo sehrát uvedení některých nově vybudovaných kapacit NNS do ostrého provozu.“ BermanGroup (2010) dokládá na základě 280 interview s řediteli podniků, že: „Na postupný posun ČR od jednoduchých ke složitějším komponentům a dílčím celkům (modulům) jako základní dlouhodobý trend ve zpracovatelském průmyslu na území ČR upozorňuje také většina ředitelů navštívených firem včetně firem ve službách, na které má tento trend významný dopad. Oslovení ředitelé zdůrazňují, že cílený posun k produkci sofistikovanějších komponent a celků vnímají jako jedinou možnou strategii rozvoje svých firem. V kontextu vývoje místních cen vstupu, dlouhodobého výrazného posilování koruny a dynamiky využívání nákladové výhody rozvíjejících se ekonomik ze strany nadnárodních společností se podle jejich názoru bude prostor pro standardizovanou produkci jednoduchých dílů neustále zužovat.“

Analýzy dokládají, že po celém světě roste podíl mezinárodního obchodu uvnitř regionů³ a český export do EU je toho důkazem. Český export čelí i na trhu EU (jak jsme viděli zejména u standardních komodit) sílící zahraniční konkurenci, nicméně přes dočasný pokles celkového objemu importu do EU zatím stále ještě trochu posiloval své tržní podíly. K tomu nepochybně přispívá i výše zmíněný tvar zahraničního obchodu.

Tabulka 2: Změny tržních podílů dovozů do EU ze země Zdroj: MMF, Murgašová (2010)

Changes in the Market Shares for the Imports into EU from

Machinery & Transport Equipment			Manufacturing		
	1999-09	2007-09		1999-09	2007-09
China	8.0	1.8	China	9.2	2.1
United States	-3.7	0.7	United States	-1.2	0.5
Poland	2.0	0.7	Poland	1.0	0.4
Czech Republic	2.2	0.6	Switzerland	-0.5	0.4
Romania	0.7	0.4	Japan	-1.1	0.3
Spain	0.2	0.3	Netherlands	-0.3	0.3
Slovak Republic	1.0	0.3	Bangladesh	0.5	0.3
Hungary	0.9	0.1	Turkey	0.6	-0.1
Turkey	1.0	0.0	India	0.6	0.2
India	0.4	0.3	Czech Republic	0.5	0.1
Switzerland	-0.1	0.2	Slovak Republic	0.4	0.1

Kde se rodí přebytek toků bilance obchodu a službami? Je to díky relativní sofistikovanosti podnikání u výrobků a služeb?

8.2.1.1 Předběžný rozbor komparativních výhod zboží

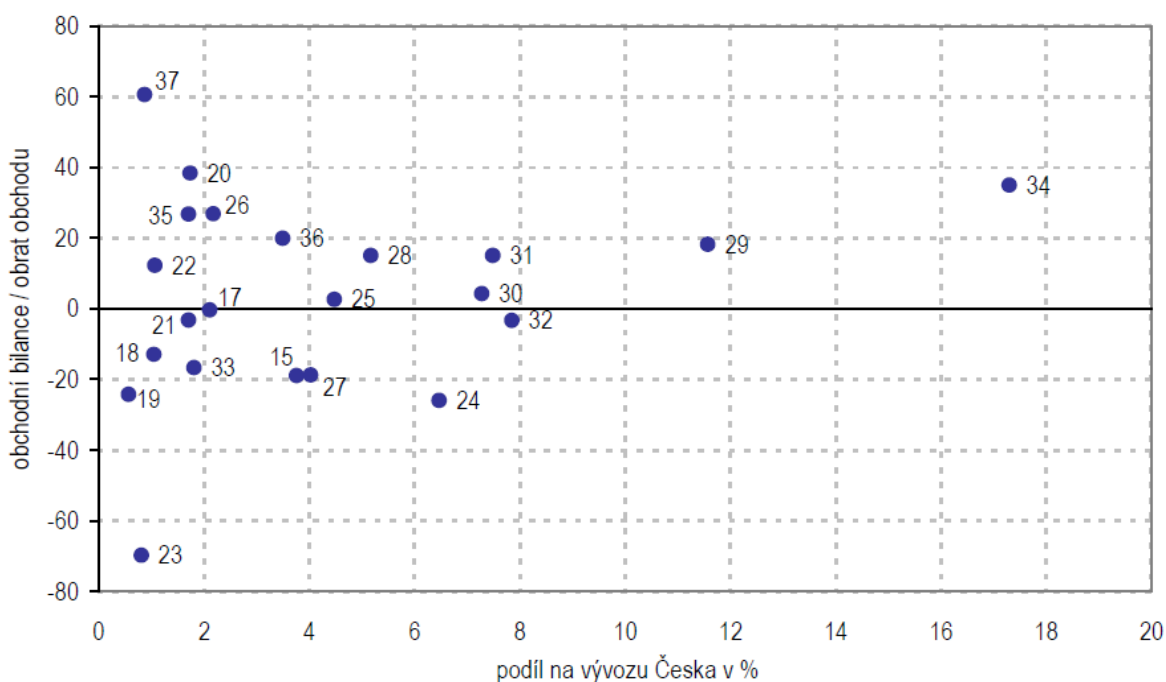
Začneme u zboží. Není překvapivé, že většina studií zahraničního obchodu zdůrazňuje stále rostoucí význam mezinárodní specializace založené na komparativních výhodách země a její lidského kapitálu, na její konkurenceschopnosti. Mnohé z komparativních výhod jsou více méně

³ Týká se to jak jihovýchodní Asie, Latinské Ameriky i EU15. Podrobněji J.Francois, Worz J., (2010), A Structural Decomposition of International Trade, WIIW monthly report 12/10

dočasné, jak jsme ukázali v kapitole 1.3 pro případ jednotkových pracovních nákladů a reálného efektivního směnného kursu. Rychle se vyvíjí i konkurenceschopnost samotných výrobků konfrontovaná měnícím se strukturou poptávky (příkladem mohou být dramatické změny na globálním trhu mobilních telefonů díky komoditizaci stále levnějších „chytrých telefonů“ s průlomovými produktovými inovacemi nabízenými globálně novými výrobci, kteří erodují pozici dosavadních hráčů). V tomto smyslu se svět globalizuje - stává se „plochým“.

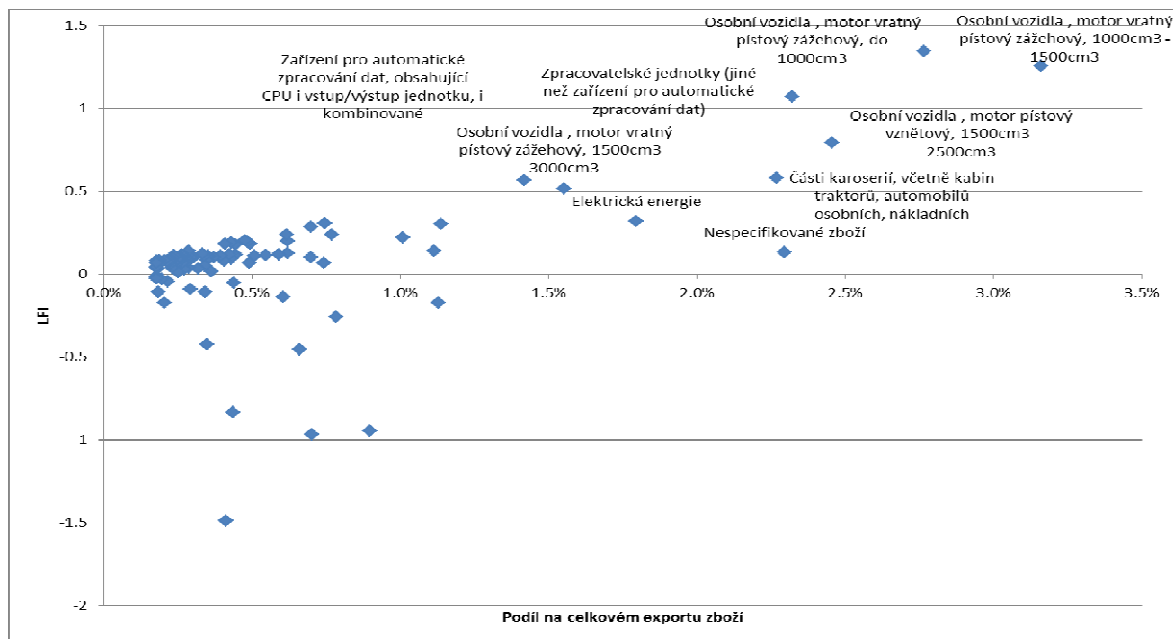
Francois, Worz (2010) dekomponují rychle rostoucí mezinárodní obchod nových členských zemí a v souvislosti s jejich mezinárodní specializací upozorňují na očekávaný pokles významu určitých produktových trhů a budoucí nutnost reorientace stávajícího tvaru specializace. Vzniká otázka, jakým směrem se profilují exportéři z České republiky? První nástřel našeho tvaru specializace lze vyvodit z pohledu na odvětví zpracovatelského průmyslu (OKEČ).

Obrázek 6: Vztah obchodní bilance k obratu vs. podíl na celkovém exportu zboží za odvětví zpracovatelského průmyslu (OKEČ) v roce 2009 Zdroj: BermanGroup (2010)



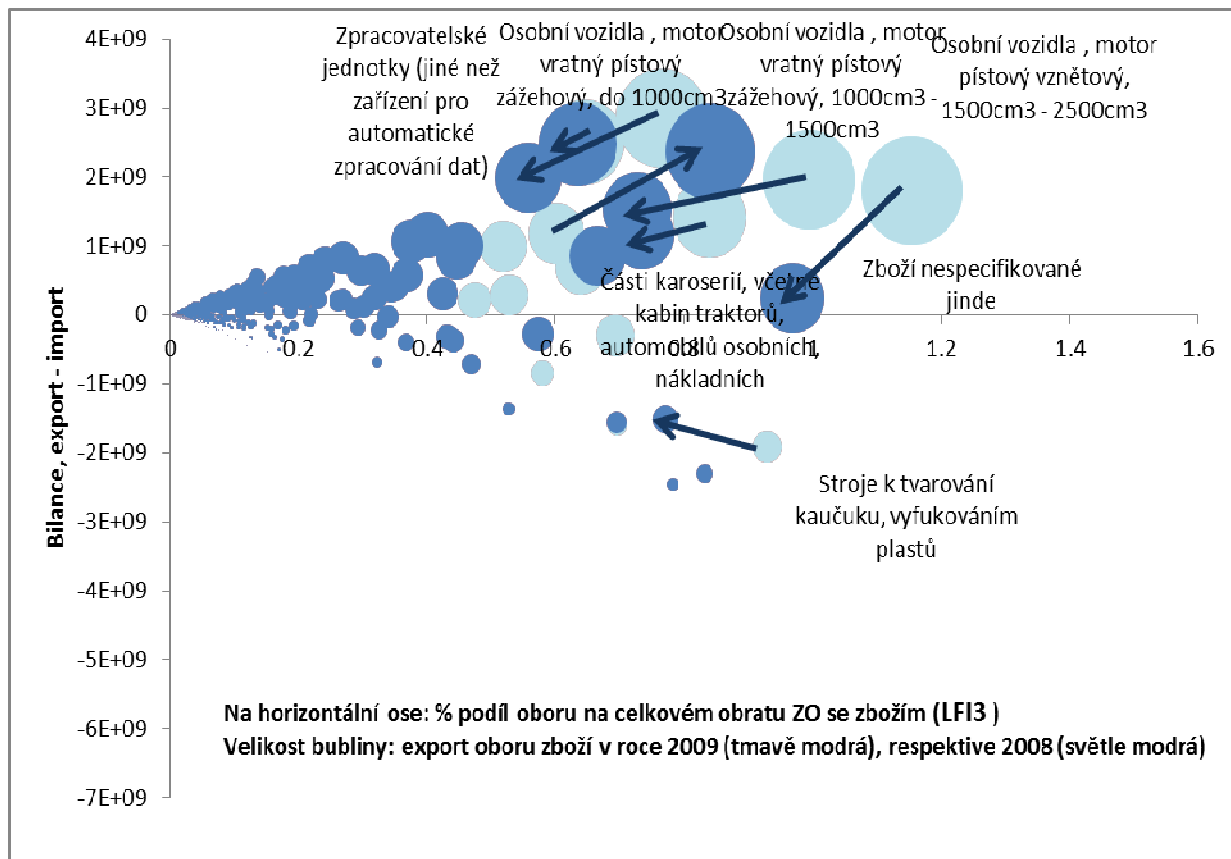
Naše analýza prováděná společně s Czech Trade šla mnohem dále nad rámec dvouciferných oborových skupin OKEČ (34 autom.průmysl) k šesticiferné HS-6 klasifikaci na 7000 celních položek zboží. Pokud na svislou osu vyneseme index LFI (vysvětlený níže) zásadně ovlivněný poměrem obchodní bilance k obratu obchodu zjistíme, že naše míra specializace je mnohem vyhraněnější, neboť se i v rámci automobilového průmyslu vyděluje poměrně velmi malý počet zbožových skupin (celních položek) s významnou kladnou obchodní bilancí.

Obrázek 7: LFI a podíl na celkovém exportu zboží za zboží skupiny v roce 2009 Zdroj: Data: International Merchandise Trade Statistics (IMTS), United Nations Statistics Division, zpracování autoři



Na dalším obrázku jsme exportní roli zboží skupin ještě více vizualizovali a sledovali jsme, zda a v jaké míře jejich pozici rok 2009 (pro zahraniční obchod krizový) ovlivnil.

Obrázek 8: Vývoj objemu a konkurenceschopnosti zahraničního obchodu se zbožím v letech 2008 a 2009 Zdroj: Data: International Merchandise Trade Statistics (IMTS), United Nations Statistics Division, zpracování autoři



Pozice zbožových skupin i přes dopad finanční krize zůstala poměrně robustní, byť na špici exportu doznala jistých změn. Jen stěží opakovatelný vzestup zaznamenala kategorie nejmenších osobních vozidel (motor vratný pístový zážehový, do 1000cm³), komparativní výhodu udržela i malá osobní vozidla (motor vratný pístový zážehový, 1000cm³ - 1500cm³), ale dočasně trochu ztratila střední kategorie osobních vozidel s naftovým a ještě více s benzinovým motorem, výroba aut.karoserií.

Určitou orientační představu o hlubší odpovědi na položené otázky lze získat kombinací různých nástrojů studia komparativních výhod a hodnotových řetězců. Již v kapitole 1.3 jsme rozebírali jeden z nástrojů – reálné efektivní směnné kursy (REER). Další možné měření je tzv. Lafayův index (Lafay, 1992), případně lze použít Krugmanův specializační index (Krugman, 1991), anebo Balassovu projevenou komparativní výhodu (Balassa, Bela, 1965).

Studie Czech Trade analyzovala komparativní výhody – tzv. **Lafayovým indexem (LFI)** obchod zbožím v letech předcházejících roku 2009, tedy vzájemné obchodní vztahy mezi všemi státy světa **pro více než 7000 celních položek**, které zachycuje **klasifikace HS-6** používaná v UNCTAD. Ve spolupráci s Czech Tradem jsme analýzu nástrojem LFI rozšířili pro zboží o rok 2009. Stejným indexem jsme analyzovali pro podstatně chudší datovou základnu členěnou na 50 položek obchod službami v letech 2008-9.

Analýzu indexů LFI jsme rozšířili o analýzu ovlivňujících faktorů. LFI jsme separovali po jednotlivých položkách i) samotnou komparativní výhodu danou poměrem specifické zbožové bilance obchodu k zahraničnímu obchodnímu obratu minus průměr tohoto poměru za odvětví např. celková zbožová bilance ke zbožovému obratu v roce 2009 činila +4.8%, ii) podíl položky na obratu zahraničního obchodu. Index LFI je násobkem položek i) a ii).

BOX Lafay Index (LFI) pro zahraniční obchod se zbožím a službami

Definice

Lafay Index vychází z metodologie od (Lafay 1992) a je definován jako⁴:

$$LFI_{ijt} = \left[\frac{X_{ijt} - M_{ijt}}{X_{ijt} + M_{ijt}} - \frac{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} - M_{ijt})}{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} + M_{ijt})} \right] * \frac{(X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} + M_{ijt})} * 100$$

Kde X značí export, M import, i zemi, t rok, j obchodovaný obor služeb nebo zboží z celkového počtu obchodovaných služeb nebo zboží k.

V našem případě počítáme LFI pouze pro jednu zemi, Českou republiku, i, pro roky 2008 a 2009. Obor j nabývá jednu z více než 50, k, obchodovaných oborů služeb nebo více než 5000 obchodovaných oborů zboží. Počítáme služby a zboží zvláště především kvůli různé detailní agregaci oborů u zboží a služeb.

Rozklad a interpretace

Pro interpretaci LFI si podívejme na jeho tři hlavní komponenty. LFI je možné zapsat také jako:

4 Lafay, G., 1992. The Measurement of Revealed Comparative Advantages in MG Dagenais and P. A. Muet (eds), International Trade Modelling, London: Chapman & Hall.

$$LFI = (LFI 1 - LFI 2) * LFI 3$$

Kde:

$$LFI 1_{ijt} = \frac{X_{ijt} - M_{ijt}}{X_{ijt} + M_{ijt}}$$

LFI 1 je exportní specializace v oboru j. LFI 1 je větší, čím větší je jsou exporty j oproti importům j relativně k otevřenosti v i (součtu exportů a importů). Neboli v případě **LFI 2** jde o **poměr obchodní bilance (= „čistého exportu“)** k obchodnímu obratu oboru

$$LFI 2_{ijt} = - \frac{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} - M_{ijt})}{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} + M_{ijt})}$$

LFI 2 je exportní specializace dané země ve službách nebo zboží celkem. LFI 2 je pro danou zemi a rok z definice konstantní, tedy neovlivňuje relativní výsledky LFI pro různé služby v jednom roce v rámci jedné země. LFI 2 slouží spíše ke kalibrování LFI a případnému porovnávání s dalšími zeměmi nebo s jinými roky. Neboli v případě **LFI 2** jde o **poměr celkové obchodní bilance (= „čistého exportu“)** k celkovému obchodnímu obratu

$$LFI 3_{ijt} = \frac{(X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum_{j=1}^k (X_{ijt} + M_{ijt})} * 100$$

LFI 3: podíl oboru j na celkové otevřenosti ve službách nebo zboží. Čím víc se obor j exportuje a importuje, tím je LFI 3 větší. Neboli v případě **LFI 3** jde o **podíl obchodního obratu oboru k celkovému obchodnímu obratu**.

Celkově lze LFI interpretovat jako kalibrovaný ukazatel, který je tím větší, čím:

Větší jsou exporty než importy oboru j (projevená komparativní výhoda v oboru j)

Větší jsou exporty a importy oboru j než ostatních oborů (důležitost obchodu v oboru j)

Tabulka 3 a

Tabulka 4 ukazují 10 exportních skupin produktů s největší a s nejnižší projevenou komparativní výhodou dle LFI pro zboží, za rok 2009, které jsme vynesli do následujícího obrázku.

Pozoruhodná je vysoká specializace a koncentrace malého počtu klíčových exportérů, ale též importérů u produktů s nejnižší projevenou komparativní výhodou.

Tabulka 3: Top 10 exportních kategorií produktů s největší projevenou komparativní výhodou dle LFI pro zboží za rok 2009. Data: International Merchandise Trade Statistics (IMTS), United Nations Statistics Division, zpracování autoři

Bilance k obratu minus	% podíl na obratu zahr.obchodu
------------------------------	-----------------------------------

		průměr		(X+M)/Suma(X+M)	
Pořadí v LFI	Popis druhu zboží	Export (mil. USD)	LFI	LFI 1 - 2	LFI 3
1	Osobní vozidla , motor vratný pístový zážehový, do 1000cm ³	2544	1,34	0,90	1,48
2	Osobní vozidla , motor vratný pístový zážehový, 1000cm ³ - 1500cm ³	2906	1,25	0,64	1,96
3	Zpracovatelské jednotky (jiné než zařízení pro automatické zpracování dat)	2136	1,07	0,82	1,30
4	Osobní vozidla , motor pístový vznětový, 1500cm ³ - 2500cm ³	2258	0,79	0,47	1,70
5	Části karoserií, včetně kabin traktorů, automobilů osobních, nákladních	2087	0,58	0,34	1,72
6	Zařízení pro automatické zpracování dat, obsahující CPU i vstup/výstup jednotku, i kombinované	1304	0,57	0,65	0,87
7	Osobní vozidla, motor vratný pístový zážehový, 1500cm ³ - 3000cm ³	1429	0,52	0,49	1,06
8	Elektrická energie	1652	0,32	0,21	1,49
9	Čerpadla pohoných hmot, mazadel pro pístové motory	685	0,31	0,68	0,45
10	Přístroje světelné nebo vizuální elektrické signalizace pro motorová vozidla	643	0,30	0,73	0,41

V roce 2009 mezi obchodovatelným zbožím na špici exportu jak z hlediska kladné obchodní bilance, tak z hlediska objemového v popředí nadále vystupují zbožové skupiny výroby automobilového průmyslu a odlišnými položkou jsou jen výrobky výpočetní techniky a export elektriny. Neméně zajímavých je deset zbožových položek s nejnižší projevenou komparativní výhodou dle LFI (a tedy s převahou importu tj. se zápornou obchodní bilancí), kam spadají dle očekávání ropa, plyn ale též dovážené malé motory (pro úspěšně exportované malé automobily), části zařízení na automatické zpracování dat, další elektrotechnické součástky a léky.

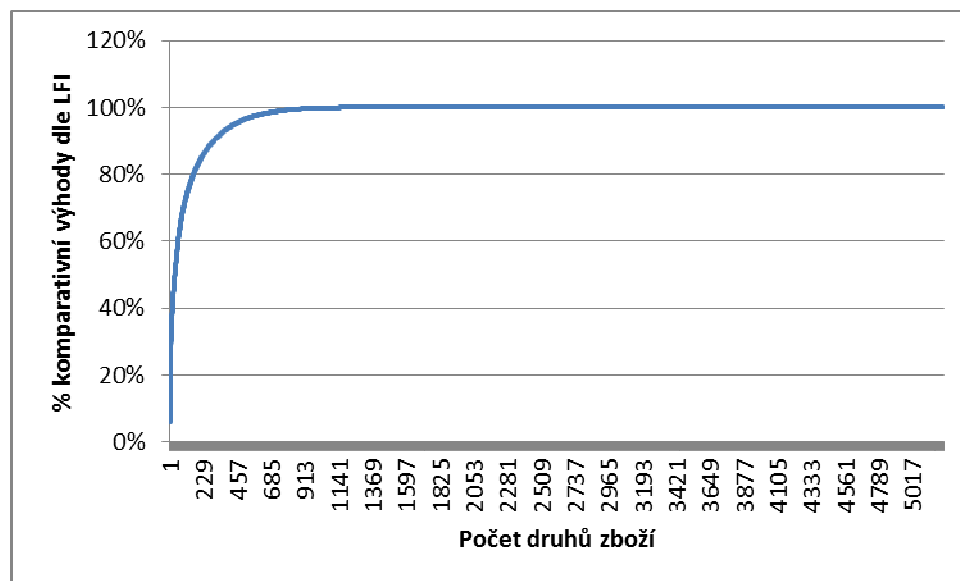
Tabulka 4: Deset exportních kategorií s nejnižší projevenou komparativní výhodou dle LFI pro zboží, za rok 2009. Data: International Merchandise Trade Statistics (IMTS), United Nations Statistics Division, zpracování autoři

		Bilance k obratu minus průměr		% podíl na obratu zahr.obchodu (X+M)/Suma(X+M)	
Pořadí v LFI	Popis druhu zboží	Export (mil. USD)	LFI	LFI 1 - 2	LFI 3
5220	Drát z mědi rafinované, nad 6mm	2.1	-0.21	-1.04	0.20
5221	Motory vratné pístové, 250-1000 cm ³ pro motorová vozidla	0.25	-0.21	-1.05	0.20
5222	Přenosná zařízení pro automatické zpracování dat, < 10kg, obsahující minimálně CPU, klávesnici i displej	721	-0.26	-0.25	1.03

5223	Ropné oleje, střední a těžké	320	-0.43	-0.56	0.75
5224	Zařízení polovodičová fotosenzitivní, svítivky	608	-0.46	-0.42	1.10
5225	Části vysílačů, radarů, rozhlasových přijímačů a televizních aparátů	400	-0.84	-0.68	1.23
5226	Části strojů na automatické zpracování dat	824	-0.95	-0.53	1.80
5227	Léky ze smíšených, nesmíšených výrobků, ostatní, odměřené	644	-0.97	-0.60	1.62
5228	Zemní plyn v plynném stavu	378	-1.49	-0.81	1.83
5229	Oleje minerální a z nerostů živičných, surové	9	-1.75	-1.04	1.68

Pozornější pohled na takto nahlíženou kumulativní komparativní výhodu v roce 2009 na Obrázek 9 ukazuje, míra specializace exportu je vysoká. Prvních 50 zbožových skupin (z celkem mnoha tisíc možných) vyčerpává přes polovinu komparativních výhod normujeme-li je prostřednictvím Lafayova indexu. Podobné závěry vyplývají z analýzy pro posledních několik let, kdy koncentrace komparativní výhody zůstává téměř konstantní a velmi vysoká.

Obrázek 9: Kumulovaná komparativní výhoda ČR dle LFI v roce 2009 (různá množství produktů – mikro a makro pohled). Data: International Merchandise Trade Statistics (IMTS), United Nations Statistics Division, zpracování autoři



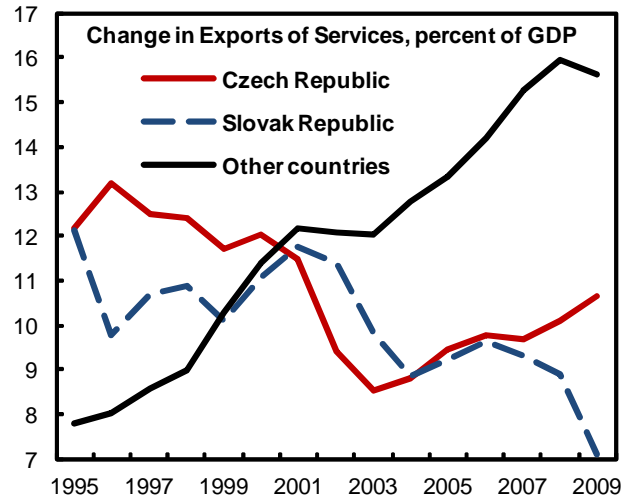
8.2.1.2 Předběžný rozbor komparativních výhod obchodu se službami

Historicky byly mnohé služby více lokalizované a tudíž méně mezinárodně obchodovatelné než zboží, ale v čase míra obchodovatelnosti služeb stále narůstá. Mnoho otevřených ekonomik se začalo stále více orientovat na export služeb, ale vnitrounijní obchod službami zaostával.⁵ Evroamerická krize však některé vyvážené finanční služby odhalila jako bubliny – šlo například o nadměrné mezinárodní bankovníctví na Islandu. V Irsku výhodné daňové podmínky a 100%

⁵ Poukazuje na to např. vlivný [Jean Pisani-Ferry](http://www.brueghel.org), *Europe needs a growth strategy*, 7 December 2010, www.brueghel.org

státní garance vkladů přilákaly některé evropské centrály včetně finančních institucí: bankovních (Citibank) a nebankovních zahrnujících založení účelových SPV nástrojů sekuritizace – „conduits“. Rozvíjené nástroje sekuritizace bankovních aktiv se však ukázaly jako nezvládnuté a finanční krize jejich význam zásadně zredukovala.

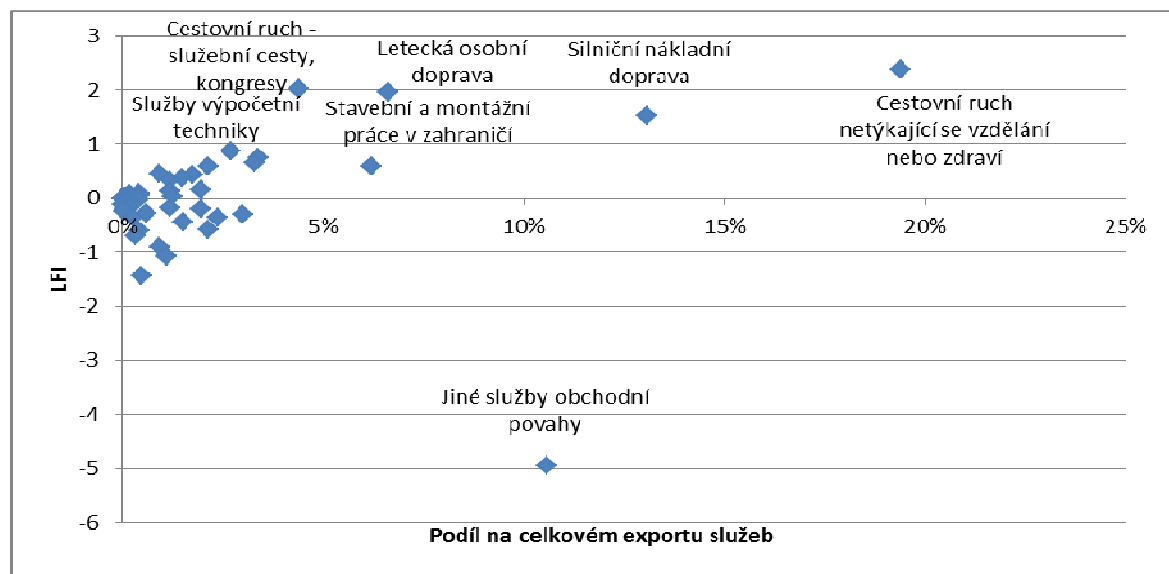
Obrázek 10: Změna v růstu exportu služeb v ČR a na Slovensku



Zdroj: Murgašová, MMF(2010)

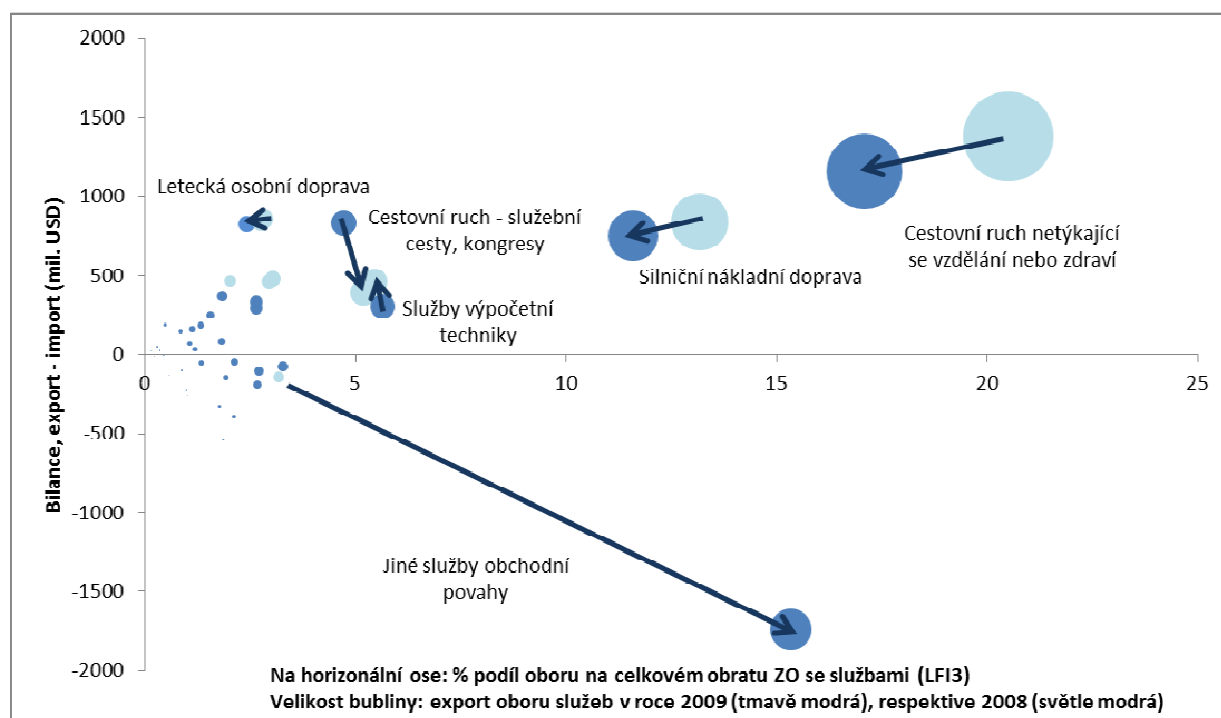
Obdobně jako u zboží i v oblasti mezinárodního obchodu se službami zjišťujeme (bohužel s ohledem na dostupnost dat ve velké agregaci) vysokou koncentraci komparativních výhod a přebytků bilance s obchodem službami u tradičních skupin služeb. Jedinou výjimkou jsou služby výpočetní techniky.

Obrázek 11: LFI a podíl na celkovém exportu služeb za skupiny služeb v roce 2009 Zdroj dat: IMF Balance of Payments Statistics a Statistics of International Trade in Services and Tourism, United Nations Statistics Division, vlastní výpočet



Vysokou komparativní výhodu a koncentraci klíčových skupin služeb v oblasti mezinárodního cestovního ruchu, silniční nákladní a letecké osobní dopravy nerozmetaly ani poklesy obchodních obrátů mezi roky 2008-9.

Obrázek 12: Vývoj objemu a konkurenceschopnosti zahraničního obchodu se službami v letech 2008 a 2009. Zdroj dat: IMF Balance of Payments Statistics a Statistics of International Trade in Services and Tourism, United Nations Statistics Division, vlastní výpočet



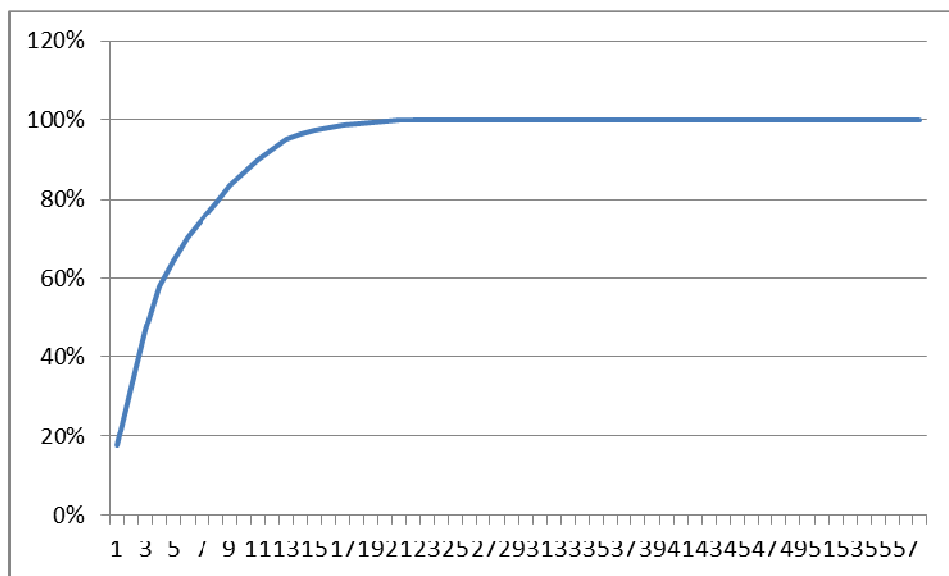
Rozbor komparativních výhod pomocí kritéria LFI shrnutý v obrázcích 11 a 12 a detailizovaný v Tabulce 5 potvrzuje, že se většina služeb s trvalou komparativní výhodou opírala buď o domácí kulturní a turistické atraktivity, nebo o výhodnou geografii ČR podporující montážní huby logistikou. Jinými slovy šlo v těchto příkladech o využití polohové renty. Až na tři výjimky - služby výpočetní techniky, reklamní služby a leteckou osobní dopravu – ostatních sedm služeb s největší projevenou komparativní výhodou není vázáno ani na inovace ani na převážně vysoce kvalifikovaný personál, což dává rozsáhlou šanci k zaměstnání nízkopříjmových (a středněpříjmových) skupin zaměstnanců.

Tabulka 5: 10 druhů služeb s největší projevenou komparativní výhodou dle LFI pro služby, 2009.

Pořadí v LFI	Popis druhu služby	Export (mil. USD)	LFI	Bilance k obrátu minus průměr	
				LFI 1 - 2	LFI 3
1	Cestovní ruch netýkající se vzdělání nebo zdraví	3935	2,37	0,14	17,08
2	Letecká osobní doprava	887	2,02	0,84	2,41
3	Cestovní ruch - služební cesty,	1340	1,96	0,42	4,70

kongresy				
4 Silniční nákladní doprava	2652	1,52	0,13	11,58
5 Cestovní ruch týkající se zdraví	546	0,88	0,48	1,84
6 Technické služby	685	0,75	0,28	2,65
7 Reklamní služby	665	0,66	0,25	2,63
8 Stavební a montážní práce v zahraničí	431	0,59	0,38	1,55
9 Služby výpočetní techniky	1260	0,58	0,10	5,64
10 Ostatní obchodní služby - ziskové operace	185	0,46	0,97	0,47

Obrázek 13: Služby LFI kumulativně



Tabulka 6: 10 druhů služeb s nejnižší projevenou komparativní výhodou dle LFI pro služby, 2009

Pořadí v LFI	Popis druhu služby	Export (mil. USD)	LFI	Bilance k obratu minus průměr	% podíl na obratu zahr.obchodu
				LFI 1 - 2	(X+M)/Suma(X+M)
					LFI 3
49	Telekomunikační služby	479	-0,36	-0,13	2,71
50	Poštovní a kurýrní služby	49	-0,36	-0,61	0,59
51	Cestovní ruch týkající se vzdělání	303	-0,43	-0,23	1,91
52	Poradenství v podnikání a řízení, public relations	429	-0,57	-0,21	2,66
53	Pronájem strojů a zařízení	81	-0,60	-0,61	0,98

54 Finanční služby	66	-0,70	-0,70	1,00
55 Výzkum a vývoj	183	-0,90	-0,51	1,77
Letecká doprava, ostatní než pouze				
56 osobní nebo nákladní	218	-1,08	-0,51	2,11
Ostatní autorské honoráře, licenční				
57 poplatky apod.	96	-1,44	-0,77	1,87
58 Jiné služby obchodní povahy	2143	-4,95	-0,32	15,34

Navzdory rozsáhlým přímým zahraničním investicím - do finančních služeb (banky), do dopravních služeb potrubím aj. - které podstatně ovlivnily úroveň služeb domácím zákazníkům, dokládá tabulka 6 velmi neradostný pohled na služby s komparativní mezinárodně obchodní nevýhodou, u nichž převládá jejich import nad exportem (projevuje se v záporných výsledcích LFI). Jsme výraznými čistými dovozci mezinárodních služeb telekomunikačních, poštovních a kurýrních, poradenských (v podnikání a řízení, PR), převážně do zahraničí platíme autorské honoráře, nakupujeme licence ale i výzkum a vývoj. Převážuje jak zahraniční pronájem strojů a zařízení, tak finanční služby, kde většina českých finančních nebankovních vkladů je spravována zahraničními společnostmi. Více než 15 % obchodního obrátu služeb dosáhl v roce 2009 prudce rostoucí objem jiných služeb obchodní povahy mnohdy vysvětlovaný různými obchodními transfery do zahraničí či motivací daňově optimalizačními faktory, které zatím nejsme schopni detailně analyzovat.

Jedinou výjimkou je rozvoj služeb s informačními technologiemi. Vedle „mezinárodních opraváren“ sídlí v Čechách v tuto chvíli bez jakékoliv státní pomoci např. dvě společnosti, které obhospodařují každá přes 110-120 milionů domácích i zahraničních klientů antivirovými programy. Jako součást agresivní marketingové strategie tito klienti dostávají z větší části službu neplaceně, ale z menší části jsou služby v podobě elektronicky poskytovaných antivirových programů placené. Tyto společnosti musí průběžně vyvíjet své produkty, každý den hlídat trh. Pokud by jim náhodou nějaké viry utekly, tak brzy svůj podíl na trhu ztratí. Přesto či právě pro to, že jsou pod neustálým tlakem, si týmy těchto vysoce kvalifikovaných lidí z Česka a zčásti i ze zahraničí, dokázaly tímto přístupem k široké skupině snad až čtvrt miliardy zákazníků vytvořit a udržet mimořádnou konkurenční výhodu.

Vcelku lze říci, že import dominuje nad exportéry u služeb řazených mezi inovativní a kreativní.

Je nutno dodat, že v této kapitole předpokládáme, že obchodovatelné zboží a služby jsou produkovány jen tehdy, pokud jejich produkce v delším časovém horizontu splňuje očekávání investorů o sektorové ziskovosti.

8.2.2 Klíčové okruhy problémů

8.2.2.1 (Nedostatečně) Efektivní využití polohové renty a inovací

V našem rozboru se nesmíme omezit ani na agregátní odvětví ani na jednotlivé položky, ale musíme zkoumat vzájemné vazby uvnitř celých hodnotových řetězců zboží a služeb. Postupně jsme zkoumali nejlepších 20 položek (výrobních skupin) skupin, které představují 38% kumulované komparativní výhody a i další položky s komparativní výhodou a nevýhodou.

Shrňme si alespoň orientačně nejrychleji rostoucí odvětví a hlavní hráče v zahraničním obchodě:

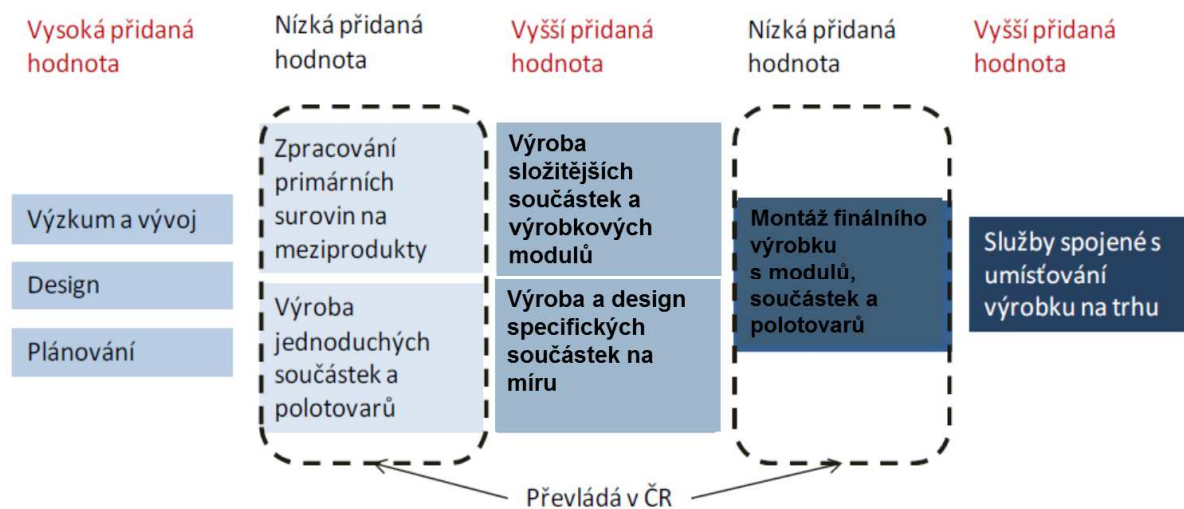
1. automobilový průmysl - finální výrobci (Škoda Auto, Hyundai, TPCA) a velcí subdodavatelé zahraniční (výrobci motorů malých aut, atd) i domácí (výrobci pneumatik, sedadel,...) s exportem zejména do Německa
2. výroba strojírenských zařízení (např. Siemens ABB, Honeywell)

3. elektrotechnický průmysl vč. high tech (např. Foxconn, HewlettPackard, Pegatron, Wistron, Gemteki, Inventec, Panasonic, Olympus, AVX/Kyocera)
4. zejména v posledních letech rostou servisní služby - a to zejména tzv. repair centra, která opravují elektroniku, případně dělají montáž anebo kompletaci pro finální prodej. Činí tak buď tím, že nabízejí svou kapacitu velkým značkám a vyrábějí nebo opravují jejich zboží (v Česku působí např. firmy jako Celestica, Teleplan, Moduslink) anebo jsou to přímo výrobci, kteří zde mají servisní nebo kompletační centra (Acer, Asus atd.). V této oblasti vidíme velký potenciál i do budoucna a určite by stalo za to ji podpořit.
5. Samostatnou kapitolou jsou pak centra sdílených služeb (shared services centers) jako Esso/Exxon nebo Accenture.

Jaké jsou jejich společné charakteristiky? Spojuje je nejen mezinárodně slušná technická kompetence, ale i fakt, že se opírají o rozvinutou logistiku a rozhodující orientaci na evropsky blízké země (jak jsme doložili již v kapitole 1 této studie výše). Jak dokumentuje i index GCI naše firmy jsou skvělé jako subdodavatelé, ale jejich velkou slabostí je neznalost zahraničních trhů (Kvalita distribučních kanálů dle GCI 117. místo). Již v roce 2009 autoři této kapitoly společně s J. Vozábem zformulovali závěr prezentovaný v BermanGroup(2010), že „územní omezení aktivního salda obchodní bilance téměř výhradně na evropsky blízké země ukazuje, že funkční specializaci ČR v rámci světového obchodu lze charakterizovat jako výrobní základnu pro trhy v Evropě a blízkém okolí, přičemž rozsah a charakter využití této základny je řízen ze zahraničí. Endogenní podnikatelský sektor je dosud slabý a jeho rozvoj silně závislý na poptávce ze strany poboček nadnárodních korporací lokalizovaných v ČR a jejím blízkém okolí“. Názorně tuto specializaci ČR charakteristickou i pro mnoho dalších nových a starých členů EU prezentuje

Obrázek 14.

Obrázek 14: Postupně modifikovaný tvar hodnotového řetězce



Zdroj: EEIP, 2009

Ale zpět k technickým kompetencím, které alespoň ve strojírenství rostou. V období 1995–2009 došlo k výraznému poklesu podílu na exportu OKEČ třídy 6 polotovary a materiály ve prospěch třídy 7 strojů a dopravních prostředků, jejíž podíl na celkovém vývozu ČR v roce 2009 dosáhl 53,3 %, jak jsme uváděli již v kapitole 1. Naše detailní empirická analýza komparativních výhod ve shodě se závěry BermanGroup (2010) dokládá, že přechod ČR k aktivnímu saldu obchodní bilance byl tedy tažen zejména položkami v rámci třídy 7, kde jsou na rozdíl od třídy 6 (polotovary a materiály) zejména finální produkty a jejich dílčí části - moduly. To je v souladu s výše uvedeným závěrem, že v rámci outsourcingu výrobních a montážních aktivit nadnárodních

společností ve zpracovatelském průmyslu lokalizovaných v ČR jsou v posledních letech významně zastoupeny relativně složitější komponenty a finální produkty, zatímco významná část jednoduchých dílů a materiálů se dováží.

Většina z významných exportérů zatím koncentruje těžiště své strategie v oblasti finální montáže tj. montáže finálního výrobku z výrobních modulů vyráběných zde či dovážených⁶. Část podniků v Česku – jak jsme doložili - se postupně více etabluje ve výrobě složitějších modulů a komponent vyráběných ze součástek a polotovarů a stávají se tak regionálními (nikoliv globálními) integrátory – leadery - mnohých strojírenských produktů, které jsou stále složitější, byť převažují standardnější komodity. Produkty založené na vlastním designu a výzkumu přibývají, ale jsou v menšině.

Toto odráží především historický vývoj, kdy se v minulosti mnohé exportně velmi úspěšné podniky v ČR z nemalé části staly montovnou bez hlubších inovativních procesů opřenou nejen o relativně nízké jednotkové náklady práce, ale i o unikátní ekonomickou geografii a infrastrukturu⁷. Obvyklý předpoklad dodání zde smontovaných/opravených výrobků na české (západní) hranice jsou tři hodiny. Kritickým bodem není jen fyzické, ale i „papírové“ odbavení, které musí být opřeno o spolehlivě a pružně fungující instituty celního aj. odbavení po 24 hodin. Celní instituty – myslí se i zákony - musí být v souladu s EU, ale konkurenceschopné s našimi konkurenty (Holandsko, Slovinsko). **Není-li některá z těchto podmínek trvaleji naplněna hrozí citelná ztráta stále perspektivních pracovních míst pro nízko- a středněpříjmové skupiny obyvatel ale i nevyužití potenciálu polohové renty.** Zhoršení výkonu celní služby v důsledku zrušení některých pracovišť či pracovních míst celnic s nepřetržitým provozem v minulosti přispělo k uzavření některých montoven/opraváren. Nedostatečné silniční spojení Ostravy severní cestou přes Hradec Králové zhoršuje pozici severomoravských montoven/opraváren v důsledku odklonění logistických toků přes Polsko a východní Německo (kapacity pak mohou být rozšiřovány přímo v Polsku, které si navíc uchovává i nákladovou/cenovou konkurenceschopnost jak jsme viděli v kapitole 1.3).

Technické kompetence podniků jsou historicky poměrně vysoké, ale **schopnosti firem identifikovat koncové trhy, reagovat na ně a distribuovat přímo své produkty jsou omezené** a velká část přidané hodnoty se tak rozplývá v rukou jiných článků hodnotového řetězce, které investují své úsilí do netechnických kompetencí souvisejících se získáváním nových trhů, do „business a competitive intelligence“ a s předstihem s dobrou pravděpodobností úspěchu předpovídají a identifikují současné a budoucí koncové trhy. V roli tohoto článku jsou - byť ne vždy⁸ - úspěšné nadnárodní společnosti nebo zahraniční distributoři, mnohdy blízcí vznikajícím trhům. Údaj o 32% našeho vývozu do Německa s globálně obchodujícími společnostmi (jen v Číně se odhaduje až deset tisíc registrovaných firem s německou účastí) je výmluvný. Nechceme být naivní, ale tento tvar specializace by mohl být alespoň částečně zmírněn **rozvojem netechnických kompetencí souvisejících se získáváním nových trhů** (strategické řízení, marketing, inovační management, právní a ekonomické dovednosti v oblasti obchodu, přímé investice v zahraničí) **a využitím sdílených služeb business a competitive intelligence** v ČR rozvíjených společnostmi CzechTrade a rostoucím počtem soukromých firem.

Jak je to tedy s inovační pozicí podniků z Česka? Nepřibližují se zemím zaměřujícím se na high-tech produkty, které vykazují nejvyšší míru přidané hodnoty a největší potenciál pro budoucí

⁶ Schematické příklady modulů: kompletní „motor“, „přístrojová deska“ či „zrcátko“ (ne sklíčko) automobilu

⁷ Standardní model montovny je založen na nákupu subdodávek „just-in-time“, přesně dávkovaných cenově konkurenceschopnými subdodavateli na jejich účet. Asembláž, test funkčnosti, případně balení pro distribuci a fyzická expedice materiálu u drobnějších výrobků mnohdy časově nepřekračují 24-48 hodin.

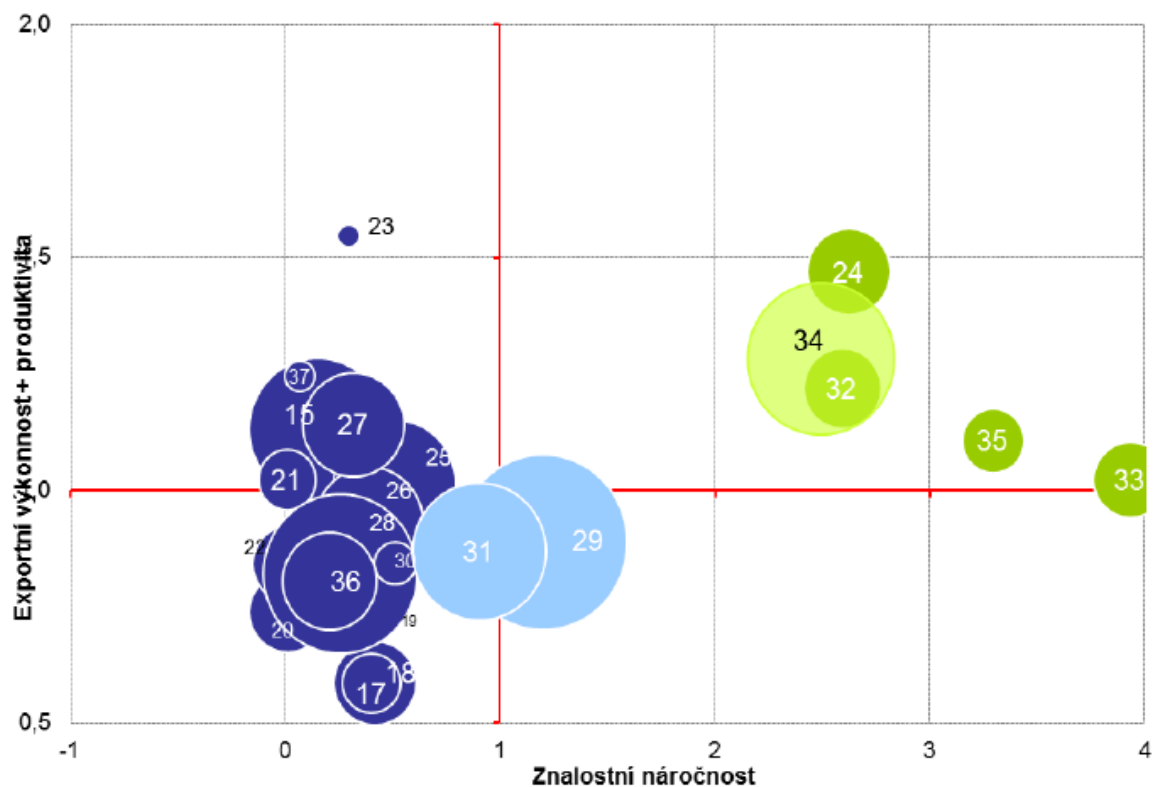
⁸ I u nás jsme se setkali s řadou takto motivovaných neúspěšných JV projektů mezinárodních korporací.

růst.⁹ Vývoj v čase ukazuje, že prozatím dochází jen k omezeným změnám ve struktuře rozložení kumulované komparativní výhody. Specializace na automobilový průmysl v ČR již proběhla, ovšem na strukturu inovačních procesů ani vědy a vývoje to nemělo výraznější vliv. Výzkumné práce navazující na výrobní procesy probíhají v zahraničních mateřských podnicích a většinou se jen málo přesunuly do ČR, i když v automobilovém průmyslu dochází k hlubokým inovačním změnám. To není příznivý signál pro naši dlouhodobou konkurenceschopnost.

Předběžný, orientační pohled do této problematiky podává Benchmarking - souhrnné hodnocení jednotlivých odvětví Česka provedené BermanGroup (2010). Autoři vychází z výsledků své strukturální analýzy, podle které byly vybrány hlavní indikátory pro hodnocení – hlavní faktory ovlivňující dosavadní vývoj české ekonomiky společně s hodnocením znalostní náročnosti odvětví jako důležitého ukazatele pro budoucí konkurenceschopnost. Hodnocení odvětví provedli podle tří hlavních dimenzí jejich výkonnosti – exportní výkonnosti, produktivity a znalostní náročnosti. Jejich skóre podle těchto ukazatelů bylo následně standardizováno a propojeno s významností odvětví pro českou ekonomiku, a to podle podílu na zaměstnanosti a tržbách ve zpracovatelském průmyslu. Výsledkem je klasifikace odvětví zobrazená níže -
Obrázek 15.

Obrázek 15: Benchmarking exportní výkonnosti a znalostní náročnosti OKEČ dle BermanGroup(2010)

⁹ Tento historický vývoj se zaměřením na exporty a jejich kvalitu v porovnání s naším regionem i nejnáročnějšími a nejdynamičtějšími zeměmi světa je zachycen také ve studii Janský, P. (2010) 'Rising unit values of Central and Eastern European exports: Rising quality in transition?', Int. J. Economic Policy in Emerging Economies, Vol. 3, No. 2, pp.147–157. Studie přináší pro Českou republiku i některé velmi pozitivní výsledky: na rozdíl například od Číny, kvalita exportů ČR v období 1995-2005 rostla nejen absolutně, ale i relativně k vyspělým zemím. Je dobré si tak připomenout, že se nám často daří specializovat v relativně kvalitních produktech a naštěstí jsme se vyhnuli totální závislosti na nekvalitních produktech a s tím spojené levné pracovní síle, které se nám bude dostávat méně a méně.



Poznámka:

Znalostní náročnost – podíl výdajů na VaV v hrubé přidané hodnotě za roky 2006-2009 a podíl zaměstnanců VaV v podnikovém sektoru na celkové zaměstnanosti v letech 2006-2009. 0 = průměr za ČR.

Exportní výkonnost – index vývozu mezi roky 2003 a 2009, produktivita – účetní přidaná hodnota na zaměstnance. 0 = průměr za ČR.

Velikost bublin – průměrná velikost odvětví podle tržeb a zaměstnanosti 2006-2008; vzhledem k tomu, že důležitá není absolutní velikost odvětví, ale pouze poměr mezi odvětvími, není zde uvedeno přesné měřítko. Mezi odvětvími není hodnoceno OKEČ 16 kvůli svému specifickému postavení.

Zdroj: ČSÚ, Panorama Průmyslu

Podle této klasifikace se autorům zdá, že mezi odvětvími zpracovatelského průmyslu existují tři odlišné skupiny.

Největší skupina odvětví spadá podle znalostní náročnosti i exportní výkonnosti a produktivity pod průměr, resp. u několika odvětví k průměru zpracovatelského průmyslu celkem. V této skupině se nacházejí velikostně nejvýznamnější a také tradiční odvětví ekonomiky Česka, jako například odvětví kovodělné výroby či potravinářský průmysl, textilní a oděvní průmysl či plastikářský průmysl.

Do druhé skupiny autoři vyčlenili dvě odvětví, která jsou v naší ekonomice velikostně významná, zároveň je lze podle hodnocených ukazatelů řadit k průměru zpracovatelského průmyslu. Jedná se o výrobu strojů a výrobu elektrických strojů. Obě tato odvětví patří také k velikostně významným pro českou ekonomiku, podle příznivých charakteristik je navíc patrné, že hrají důležitou roli i v jejím růstu.

Poslední skupinu pěti odvětví od zbývajících nejvíce odlišuje charakteristická nadprůměrná exportní výkonnost a produktivita, ale také a především znalostní náročnost. S výjimkou OKEČ 34, tedy výroby dopravních prostředků se jedná zatím spíše o menší obory, které se však dle autorů mohou stát díky jejich progresivitě důležitou hnací silou diversifikace české ekonomiky a také posilování její konkurenceschopnosti ve znalostně a technologicky intenzivnějších aktivitách.

Celkově se podle této klasifikace autorům zdá, že největší část české ekonomiky je tvořena stále tradičními obory, resp. aktivitami, jejichž konkurenceschopnost je založena na tradičních

faktorech růstu, především na zvyšování efektivnosti a produktivity. Vedle nich se zde objevuje několik menších zárodků progresivních a potenciálně rychle růstových oborů.

Propojíme-li závěry našich a uvedených předběžných analýz, dosahuje sice z hlediska struktury rozložení kumulativních výhod ČR trochu vyšší úroveň diverzifikace, ovšem při bližší analýze produktů se ukazuje, že **povaha a rozvinutost výrobců je v ČR na rozdíl od vedoucích států diametrálně odlišná. Zatímco Německo ale i severské státy na svém území s průmyslem propojují vědecká a designová centra, v ČR toto propojení, ale i tato implementačně orientovaná střediska chybí.** Navíc i podíl přidané hodnoty vycházející z vědy a výzkumu hovoří jasně v neprospěch ČR.¹⁰ Zůstáváme tedy převážně závislí na zahraniční podnikavosti. Určitou naději slibují, jak domácí inovačně zdatní exportéři (např. Linet, AVG, AVAST) tak výrobci složitějších modulů – pobočky nadnárodních společností v Česku, kteří jsou v hodnotových řetězcích relativně blízko (globálním) integrátorům a jejich klíčovými dodavateli, přitom některé mezi ně přímo patří. Z toho vyplývá i významný inovační potenciál řady podniků v Česku, byť je daleko za předními výrobci v partnerských zemích (zejména v Německu). Cílem pokračujícího společného rozboru se společnosti CzechTrade je podrobnější analýza těchto slabých míst české ekonomiky.

Tím spíše je nutné citlivě doladovat podmínky, které napomohou dalšímu zkvalitňování charakteristik podnikání tak, aby se aktivní činnosti domácí i nadnárodně řízených podnikatelských subjektů dotvářela taková skladba portfolia českého zboží a služeb, která by nebyla potenciální hrozbou, ale příležitostí pro udržitelný růst HDP i obchodní bilance.

¹⁰ Viz materiál Inovační politika ČR a její implikace pro mezinárodní konkurenceschopnost, CzechTrade, 2010

8.2.2 Cíle zvýšení konkurenceschopnosti v dané oblasti

Výzvou se postupně stává růst či jen udržení exportní výkonnosti ČR při poklesu intenzity přílivu přímých zahraničních investic a poklesu budování nových výrobních kapacit zahraničních firem na území ČR. Jde o to aby byly podmínkami, lidskými zdroji motivovány reinvestovat ve větší míře své zisky v Česku a obsluhovat odsud klienty v zahraničí. V neméně míře to platí pro sebevědomě konající domácí konkurenceschopné exportéry.

Ačkoliv mnohé analýzy konkurenceschopnosti řadí ČR k zemím založeným na inovacích, nic nebrání využívat ve strategii konkurenceschopnosti imitační potenciál; zároveň je nutné vyřešit deficiencie v základních faktorech – u institucí (první I) a v oblasti infrastruktury (druhé I), což umožní plněji využívat potenciál polohové renty ČR. S postupným relativním oslabováním významu tradičního průmyslu bude v hodnotových řetězcích oslabovat úloha přepracování a fyzických přesunů hmoty a posilovat význam služeb a inovací, k čemuž je nutno s předstihem nastavit podmínky ovlivnitelné veřejným sektorem (třetí I)¹¹.

→ **MIX konkurenceschopných STRATEGIÍ ve vazbě na Strategii třech I.**

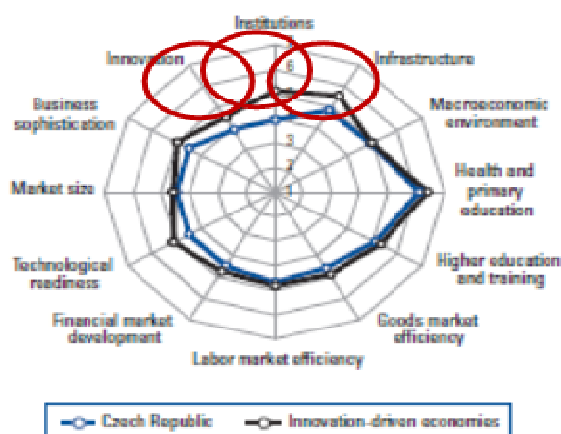
Problém 3I se sestává z následujících problémů, které ohrožují konkurenceschopnosti ČR:

- neadekvátní instituce (zátěž neefektivit veřejného sektoru; pokud nedojde k zásadní proměně fungování státu, efektivit státní správy, tak bude mít česká ekonomika problém)
- nedostatečná infrastruktura (nedostatečné využití potenciálu polohové renty)
- nevyužití inovačního potenciálu (dynamizace hodnotového řetězce dle perspektivy trhů, celoživotní vzdělání zaměřené na flexibilitu)

Strategie konkurenceschopnosti a odstranění problému 3I předpokládá:

- analýzu a identifikaci budoucích trhů a komparativní výhody,
- identifikaci nástrojů k využití komparativních výhod,
- efektivní implementaci opatření k maximálnímu zužitkování výhod a k systematickému využívání nových příležitostí na světových trzích.

Obrázek 16: Problém 3I České republiky Zdroj: World Economic Forum http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf



¹¹ Carolina Lennon (with Robert Stehrer), *Competition in manufacturing and service content of manufactured products*, WIIW, University of Paris 1 and PSE

Cíl C1

- U obchodovatelného zboží a služeb zajistit fair podmínky mezinárodní konkurence a obchodu – jsme neustále svědky zavádění nových tarifních a netarifních překážek, které omezují konkurenceschopnost našeho zboží a služeb v zahraničí (zvýšení čínská cla na některé exportně úspěšné položky)

Cíl C2

- Napomoci postupnému vyprofilování logistického centra v ČR (logistického hubu) pro využití potenciálu polohové renty (při výrobě, i poskytování služeb včetně obchodu) a inovačně zdatných podniků.

Strategie 3 I – Infrastruktura

Strategická poloha České republiky v centru Evropy poskytuje naší zemi komparativní výhodu:

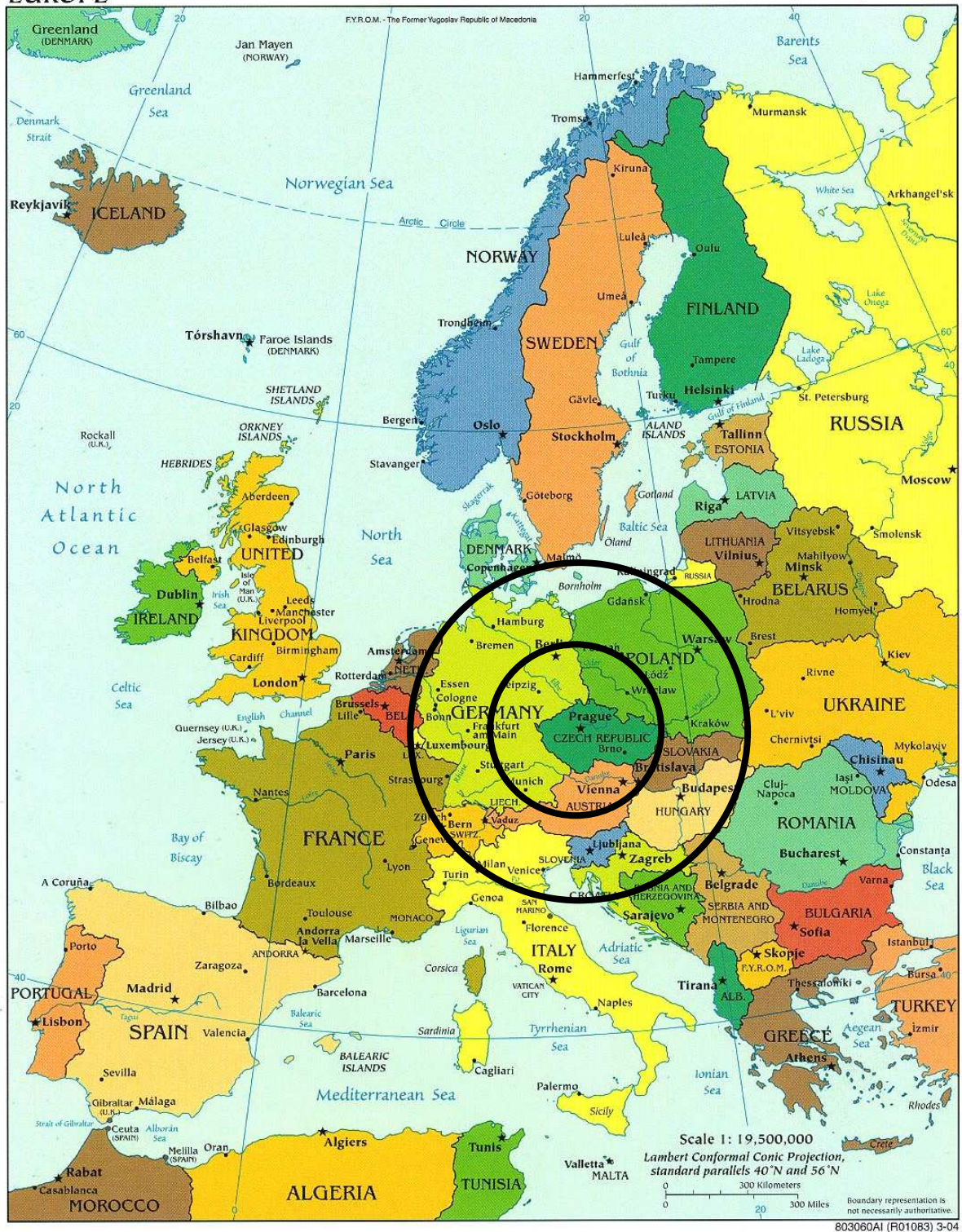
- Silné stránky: Již v současné době vytvořila slušné podmínky pro organizační inovace v oblasti výroby, opravárenství opřené o vyspělou logistiku, což se promítá ve struktuře vyvážených/dovážených výrobků i v úspěšně rozvíjených a exportuschopných nákladních dopravních službách (silnice, železnice, letecká doprava, potrubní přeprava, přenosové sítě elektřiny), které poskytují tisíce nízkopříjmových a středněpříjmových pracovních míst
- Příležitosti: Efektivně zvyšovat účinnost v některých odvětvích (zejm. v odvětvích závislých na logistice – např. montovny/opravny) a tím i konkurenceschopnost, když maximálně využije svou strategickou polohu a vytěží tak potenciál polohové renty. S rostoucí minituarizací techniky (např. notebooky) klesá průměrná velikost přepravovaných nákladů, ale roste výrazně jejich četnost. Tím se vytvoří předpoklady pro uchování a tvorbu nízkopříjmových a středněpříjmových pracovních míst v horizontu další dekády.
- Hrozby ve střednědobém horizontu – ztráta nízkopříjmových a středněpříjmových pracovních míst v důsledku nekonkurenceschopných podmínek pro logistické operace (lepší dopravní cesty přes Polsko a Německo či dokonce Rakousko povedou k převodu montážních a opravárenských služeb do Polska, Maďarska aj.)
- Hrozby v dlouhodobém horizontu – s měnícím se charakterem výrobků (poroste podíl nákladů na software, napájecí sítě a komunikační a satelitní služby u osobních automobilů na úkor klesajících pořizovacích nákladů na fyzickou část automobilu) se budou měnit požadavky na infrastrukturu a logistiku. Zásadně to promění i tvar logistického hubu.

K maximálnímu využití potenciálu polohové renty je nutné:

- Propojit tuzemskou infrastrukturu na zahraniční s ohledem na běžné standardy ekologičnosti
- (Nastavit instituce související s logistikou tak, aby vyhovovaly uživatelům - další bod)

Obrázek 17: Vzdálenost z Prahy 300 km a 600 km

EUROPE



Zdroj: mapa přejata z <http://mapasveta.info>, stav z roku 2004.

Logistická infrastruktura:

- Vybavenost multimodální dopravní infrastrukturou (Letiště Praha, regionální letiště, silniční a železniční sítě) a její napojení na zahraniční dopravní sítě, dopravní telematika

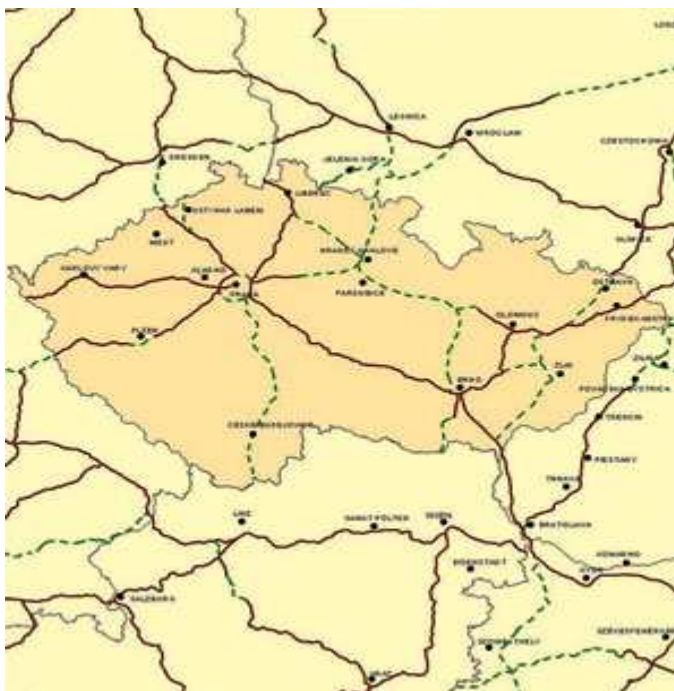
- Celnice a efektivní nastavení procesů odbavování zboží včetně e-cla
- Adekvátní energetická infrastruktura
- Moderní telekomunikační infrastruktura s napojením na satelitní služby
- Digitalizace informačních služeb

Obrázek 18: Síť dálnic a rychlostních komunikací v ČR



Zdroj: ŘSD

Obrázek 19: Dálkové trasy silnic a dálnic zařazené do evropské sítě TEN-T (2004)



Zdroj: EK

Obrázek 20: Transevropská síť vysokorychlostních železnic



Zdroj: EK

Strategie 3 I - Instituce (problematika je rozebrána v kapitole 2 – Instituce)

ČR jako logistický hub z hlediska institucí

Konstatovali jsme, že strategická poloha České republiky v centru Evropy poskytuje naší zemi komparativní výhodu, díky níž by se ČR mohla stát logistickým hubem Evropy a přilákat natrvalo centrály velkých zahraničních podniků. Nutnou podmínkou pro plné využití polohové renty ČR je však, vedle kvalitní fyzické infrastruktury, infrastruktura institucionální. K té patří například:

- efektivní síť celnic přizpůsobených potřebám podniků¹²,
- efektivní systém cizinecké policie a úpravy zaměstnávání cizinců¹³,
- součinnost obcí při vydávání povolení, budování infrastruktury atp.¹⁴,

¹² At' už polohou – tzn. že se celnice nachází v blízkosti podniku – nebo například provozní dobou přizpůsobenou potřebám vícesměnných provozů atp.

Zvláště významným faktorem je flexibilita celních služeb zejména u podniků, které jsou zcela založeny na zužitkování polohové renty (tj. u čistých montoven). Pro tyto podniky je důležitý jakýkoliv systém administrace cel a daní spojených s dovozem a vývozem. V této souvislosti lze uvažovat o tom, jak zjednodušit úpravu aktivního zůslecht'ovacího styku, zda do českého práva nezavést možnost „fiskálního zástupce“, kvůli zjednodušení vracení DPH firmám bez registrace v ČR (Nizozemí, kde institut fiskálního zástupce existuje – viz např. http://macocustoms.com/default.asp?page=Limited_and_General_Fiscal_Representation, z této výhody poměrně značně těží).

¹³ Zde můžeme hodnotit dva aspekty spojené s cizineckou policií a právní úpravou pobytu cizinců. Jedná se za prvé o transfery špičkových odborníků (manažerů, expertů, vědců) do ČR zejména v rámci koncernů a za druhé o zajišťování levné pracovní síly z třetích zemí (neboť není pravděpodobné, že by se všechny pracovní pozice daly obsadit českými pracovníky při přijatelných nákladech).

¹⁴ Včetně již zmíněných otázek spojených s fungováním stavebního zákona, popř. zákona o vyvlastnění.

- flexibilní veřejné služby¹⁵ apod.

Pokud chce ČR využívat naplno svých možností, je potřeba, aby nastavení institucí tyto možnosti neblokovalo, ale naopak rozvíjelo.

Strategie 3 I – Inovace

Hlavní předpoklady rozvoje inovací:

- Identifikace poptávky po inovacích a přizpůsobení institucí (systém podpory vědy a výzkumu, školství, politika vzdělanosti a inovací aj.) a infrastruktury (funkční tedy smysluplné podnikatelské inkubátory, podpora start-upů aj.) této poptávce
- Posílení obchodních a manažerských dovedností na straně nabídky (výzkumná pracoviště musí být schopná svůj výzkum prodat) ...úloha Technologické Agentury, Czechinvestu i CzechTradu (návaznost na 8.kapitulu)
- Vytvoření systémů, kde se nabídka a poptávka po vědě a výzkumu bude moci efektivně střetávat (první pokusy např. www.inovace.cz)
- Identifikace komparativních výhod, ale i slabin a přizpůsobení podpory vědy, výzkumu a inovací těmito zjištěním – tzn. začlenění vědy, výzkumu a inovací do mixu konkurenceschopných strategií (kam spadají i předchozí 2 strategie – tj. rozvoj institucí a infrastruktury)
- Udržet a zlepšit předpoklady pro důstojné a zajímavé pracovní podmínky zahraničních vysoce kvalifikovaných a velmi dobře placených specialistů, nutných pro rozvíjení organizačních, technologických a výrobných inovací. V předních Centers of Excellence vždy převažují zahraniční experti soustředění za tímto účelem v dané lokalitě, ale vytváří se cluster pro rozvíjení domácích specialistů (např. kosmické technologie).

Ukazuje se, že samotná geografická poloha ČR je při splnění dalších podmínek významným zdrojem mnohdy efektivnějším než daňové úlevy. U těch je navíc důležité přesunout fokus pobídek na firmy, které budou spoléhat na domácí VaV. **Cílem je využívat specifika Česka a volit vždy takové inovace, které odpovídají dlouhodobě koupěschopným trhům existujícím či anticipovaným (tzv. appropriate efficient technology) a místní regulaci (not all regulation is global). Strategie „FAST SECOND“ naznačuje schopnost prosadit se i rychlou aplikací „druhé“ nejlepší inovace.**

V citovaných analýzách bylo ukázáno, že i v tradičních odvětvích již byla ukončena hlavní vlna restrukturalizace a přes silnou konkurenci nízkonákladových zemí jsou na území ČR firmy, které se dovedou v těchto oborech prosadit. To ukazuje, že podporu inovací nelze zaměřovat pouze na tzv. znalostně intenzivní odvětví, která se vyznačují vysokou úrovní investic do výzkumu a vývoje. Ty jsou totiž pouze jedním z předpokladů inovací, navíc v řadě oborů relativně méně významným než řada dalších faktorů souvisejících s podnikavostí a manažerským řízením. Mnozí domácí exportéři trpí informační asymetrií a prostřednictvím externích distribučních kanálů přicházejí o velkou část přidané hodnoty. V rámci podpory rozvoje endogenního podnikatelského sektoru je klíčovým tématem rozvoj netechnických kompetencí souvisejících se získáváním nových trhů (strategické řízení, marketing, inovační management, právní a ekonomické dovednosti v zahraničním obchodě, logistice atd.). Nedostatečná rozvinutost těchto

¹⁵ Při realokaci manažerů nebo jiných vrcholových zaměstnanců zahraničních firem (ale v určité míře nastává tento problém i u jakýchkoliv jiných zahraničních pracovníků) hraje často roli dostupnost školek, škol, úřadů a zdravotnických zařízení, které jsou adaptovány na poskytování služeb cizincům. Zatímco v Praze tyto služby jsou dostupné, v regionech, kde je rozvoj obchodu a podnikání velmi podporován, jsou tyto služby poměrně problematické.

kompetencí je totiž hlavní překážkou zhodnocení jinak relativně rozvinutých technických kompetencí na globálních trzích a jednou z příčin, že společnosti se sídlem v Česku se obtížně posunují výše v hodnotovém řetězci.

Jak diskutuje tato zpráva v následující 8.kapitole rozvoj domácích inovací, ten si nelze představit bez toku **nově vznikajících** (a posléze po neúspěchu zanikajících) **firem**, které budou testovat reálnost inovací a jejich relevanci pro trhy. K tomu obvykle pomohou i u nás vznikající převážně soukromé či PPP „seed“ fondy rizikového kapitálu a síť vhodných společně sdílených služeb.

Je třeba dořešit věcné a institucionální uspořádání exportní politiky a ekonomické diplomacie, která by zejména ve státech mimo OECD více respektovala nejen diplomatické, nýbrž i ekonomické zájmy země. Zde jde i o schopnost adekvátně delegovat autoritu. Při dotváření sítě zahraničních zastoupení by se měl vyhodnotit a brát v úvahu též jejich ekonomický přínos.

V neposlední řadě je třeba dále zlepšovat podmínky pro rozvoj široké škály turistických služeb, které vytvořily a budou dále vytvářet velký potenciál nízkopříjmových a středněpříjmových pracovních míst. Konkurenceschopnost turistiky nesouvisí pouze s pracovními náklady, ale se široce pojatými kulturními předpoklady (údržba památek, konkurenceschopnost filmového průmyslu jako významného kulturně-propagačního nástroje, zdroje zaměstnanosti v řadě unikátních profesí aj.) a aktivní propagací v zahraničí integrovanou s proexportní politikou.

ID	Cíl	Časový horizont	Metrika splnění cíle
C1	U obchodovatelného zboží a služeb zajistit fair podmínky mezinárodní konkurence a obchodu	2011 - 2014	Zvýšení objemu exportu, postupné odstraňování bariér obchodu, růst odvětví produkujících obchodovatelné zboží a služby
C2	Napomoci postupnému dobudování veřejné infrastruktury pro využití potenciálu polohové renty (při výrobě, i poskytování služeb včetně obchodu) a inovačně zdatných podniků	2011 - 2025	Zvýšení počtu společností využívajících výhodné polohy ČR, zvýšení počtu úspěšných inovačních podniků, růst HDP a obratu zahraničního obchodu
C3	Dotvářet fungování institucí pro využití potenciálu polohové renty (zejména v oblasti celních a celních předpisů – např. zvážít tzv. Fiskální zastoupení) a inovačně zdatných podniků (ne všechna regulace je globální)	2011 - 2012	Zvýšení počtu společností využívajících výhodné polohy ČR, zvýšení počtu úspěšných inovačních podniků, růst HDP a obratu zahraničního obchodu
C4	Dotvářet vzdělávací systém pro flexibilní podnikání a finanční gramotnost	2011 a násl.	Snížení počtu nezaměstnaných absolventů, snížení počtu pracovních míst, která jsou neobsazena, zvýšení spolupráce vzdělávacích zařízení a podniků

C5	Daňové úlevy a případné ekonomické pobídky cílit na odvětví napojená na a využívající domácí VaV	2011 a násl.	Nárůst podílu VaV na HDP, nárůst podílu firem, které české VaV využívají, nárůst objemu soukromého kapitálu ve VaV
C6	Institucionální dořešení proexportní politiky a ekonomické diplomacie. Ekonomické zájmy země by měly mít napříště stejnou váhu jako zájmy diplomatické.	2011	Zvýšení objemu exportu zejména na trhy mimo EU, zvýšení počtu exportních firem
C7	Podpora nástrojů competitive a business intelligence dostupných pro MSP	2011 - 2012	Efektivnější pronikání MSP na nové trhy, zrychlení růstu MSP, hospodářský růst a růst exportu
C8	Rozvoj turistických služeb a dalších kulturních předpokladů (údržby památek, kinematografie a dalších aktivit, které mají potenciál prezentovat „značku“ ČR v zahraničí) a propagace v zahraničí	2011	Koncepce rozvoje turistiky, koncepce rozvoje kinematografie, památek; zvýšení povědomí o ČR, českých produktech a službách (lze využít metriku vyhledávání informací o ČR na internetu, popř. index síly značek zemí)

8.2.3 Návrhy jednotlivých variant řešení a stručné shrnutí jejich přínosů a nákladů

ID	Opatření	DV	G	Náklady-veřejné rozpočty	Náklady-mimo rozpočty	Přínosy
O1a	Aktivně vystupovat proti snahám některých států nebo skupin států o zavedení či posílení bariér volnému obchodu (na mezinárodní i evropské úrovni)	2	MZV, MPO, vláda	Nulové – jedná se pouze o silnější formulaci našich pozic		Přínosy především pro české podniky, které na mezinárodních trzích soutěží a bez rovných podmínek se neuplatní
O1b	Pobídkám, které narušují trh, se spíše vyhýbat a zavádět je jen tehdy, když je to nutné pro udržení konkurenceschopnosti ČR	1 násl. ^a	Vláda	Náklady na změny pobídkových systémů (pokud se ukáže, že jsou třeba)	Náklady na případnou adaptaci na změny pobídek	Přínosy plynoucí především z toho, aby se ČR vyhnula „soutěžení“ mezi státy ve výši či objemu pobídek
O1c	Analýza překážek volnému obchodu, které mají největší negativní dopad na české exportéry a následné bilaterální či multilaterální jednání k odstranění těchto překážek	2	MZV, MPO, vláda	Náklady na systematické jednání (ekonomická a obchodní diplomacie)	Náklady na zpětnou vazbu k tomu, jaké překážky obchodu jsou nejvýznamnější (ve vlastním zájmu)	Rozvoj zahraničního obchodu
O2a	Analýza klíčových prvků fyzické infrastruktury pro podniky závislé na rychlém dovozu a vývozu	1	MD, MPO (CzechInvest)	Náklady na analýzu a dotazování podniků	Náklady na zpětnou vazbu (ve vlastním zájmu)	Vyhodnocení dopadů dobré a špatné infrastruktury na podniky, které jsou u nás usazeny především kvůli výhodné poloze v centru Evropy a jeho využití jako podkladu pro výstavbu fyzické infrastruktury
O2b	Výstavba klíčové silniční, železniční infrastruktury a zajištění interoperability s okolními státy	1 - 15	MD, ŘSD, SŽDC	Zhruba 20 mld. Kč ¹⁶ ročně s navyšováním plus cca. 160 mld. (kumulativně 2014 - 2027)	Náklady na mýtné a další poplatky (cca 4 mld. Kč ročně)	Efektivní systém dopravní infrastruktury vstřícný k využívání polohové renty ČR a k rozvoji obchodu a podnikání

¹⁶ Orientačně viz Návrh superstrategie dopravy <http://www.mdcr.cz/NR/rdonlyres/CF4CEEEC-173D-4DA8-83C9-DFD04BBD531D/0/Superstrategietextovacast.pdf>

O2c	Posilování energetické infrastruktury a zavádění smart grids	10	MPO, ČEPS, ERU	Několik set miliard Kč	Pravděpodobně by se mohlo odrazit v konečných cenách energie	Odolnější síť, snížení ztrát energie na přenosu, ochrana životního prostředí, zajištění stabilních a spolehlivých dodávek pro velké odběratele, jednodušší zapojení obnovitelných zdrojů, snížení rizik blackoutů
O2d	Dotváření infrastruktury pro inovace a inovační cluster (inkubátory, sdílené služby pro začínající podniky, inovační centra, virtuální tržiště inovací atp.)	1 – 5	MPO, MŠMT, regiony	Několik desítek miliard Kč (část pravděpodobně z Evropských fondů)		Rozvoj inovací a zrychlení jejich komercializace
O2e	Rozvoj broadbandu a telekomunikačních sítí	2 – 7	MPO, ČTÚ, regiony	Náklady závisí na tom, zda do sítí zainvestuje veřejný sektor nebo telekomunikační firmy		Rozvoj podnikání a služeb závislých na přístupu k internetu
O3a	Zavedení možnosti fiskálního zastoupení do českého práva	1	MF	Náklady na tvorbu legislativy a její implementaci		Zvýšení počtu zahraničních společností, které budou ČR využívat jako hub pro své operace, zvýšení obratu zahraničního obchodu
O3b	Optimalizace systému celnic (tak, aby provozní dobou a polohou odpovídalo potřebám podniků závislých na rychlosti proclení, zvládnutí systémů „e-clo“)	2	MF	Capex a opex spojené s optimalizací systému celnic (možné otevření nových celnic apod.)		Rozvoj podniků závislých na rychlé logistice, zvýšení obratu zahraničního obchodu
O3c	Nastavení dalších úřadů tak, aby nebrzdily plynulý rozvoj podniků	2 -5	MPO, MPSV, samosprávy, MV aj.	Náklady na zřízení nových možností komunikace s úřady (např. úřady práce, ČSSZ, finanční úřady, apod.) – online, v prodloužených úředních hodinách apod.		Rozvoj podnikání, hospodářský růst apod.
O4a	Plynulejší tok informací o pracovním trhu mezi úřady práce, podniky a vzdělávacími zařízeními	1	MPSV, vzdělávací zařízení	Administrativní náklady		Přínosy pro trh práce – snížení počtu nezaměstnaných absolventů, snížení výdajů na nezaměstnané
O4b	Umožnit důstojnější formy registrace pracujících cizinců expertů	1	MV	Administrativní náklady	Náklady na zpětnou vazbu (ve vlastním zájmu)	Přínosy díky využití potenciálu služeb s vysokou přidanou hodnotou (centers of excellence, mezinárodní školicí střediska,...)
O4c	Podpora vzdělávání osob samostatně výdělečně činných – finanční a právní gramotnost	2	MPO, MPSV..	Náklady na vzdělávání		Rozvoj OSVČ, předcházení problémům plynoucím z neznalosti práva a z finanční negramotnosti,

						zvýšení produktivity
O5a	Analyzovat možnosti podpory VaV a její souvislosti s aktivitami na podporu podnikání	1	MPO, MŠMT	Náklady na analýzu	Náklady na zpětnou vazbu (ve vlastním zájmu)	Identifikace nejvhodnějších postupů k podpoře tuzemské aplikované VaV
O5b	Optimalizace podpory VaV pro konkrétní odvětví či typy podniků (technologická centra, vouchery, apod.)	2 - 5	MPO, MŠMT, MF	Náklady na zavedení vhodných systémů	Náklady na případnou adaptaci (ve vlastním zájmu)	Přínosem by mělo být využívání VaV společnostmi a rozvoj VaV a inovací
O6a	Jednotný postoj zahraničních zastoupení různých českých institucí v zájmu podpory exportu (včetně případného sloučení některých zastoupení do jedné instituce)	1 - 3	MZV, MPO, MMR	Náklady na koordinaci činností		Zlepšení pozice českých exportérů v zahraničí, systematické budování značky českých firem v zahraničí
O6b	Identifikace potřeb českých exportérů a přizpůsobení institucí zahraničního zastoupení těmto potřebám	1 - 3	MPO, MZV	Náklady na analýzu a implementaci doporučení	Náklady na zpětnou vazbu (ve vlastním zájmu)	Zlepšení pozice českých exportérů v zahraničí, systematické budování značky českých firem v zahraničí
O6c	Vytvoření a implementace strategie podpory exportu	1	MPO, MZV	Náklady na vypracování strategie	Náklady na zpětnou vazbu (ve vlastním zájmu)	Zlepšení pozice českých exportérů v zahraničí, systematické budování značky českých firem v zahraničí
O6d	Koordinace zahraničních aktivit všech českých veřejných institucí za účelem podpory ekonomické diplomacie	1	Resorty, parlament, kraje aj.	Administrativní náklady na koordinaci		Zlepšení pozice českých exportérů v zahraničí, systematické budování značky českých firem v zahraničí
O7a	Identifikace komparativních výhod ČR pomocí robustních dat a zprostředkování těchto informací zejména MSP (které nemají svůj vlastní aparát na studium trhů)	1 - 2	MPO	Náklady na analýzu		Lepší zacílení MSP na zahraniční trhy, rozvoj exportu, kvalitní zdroj informací o českém exportu a pozici na světovém trhu (podklad pro např. pobídková schémata či změny legislativy)

O7b	Zpracování metod fore-sightingu do českých politik podpory průmyslu, obchodu, exportu i do pobídkových schémat	2 -3	MPO, vláda	Náklady na implementaci	Identifikace nových trendů na trhu a jejich reflexe v politice státu vůči podnikatelům by měla umožnit lepší nasměrování zdrojů státu na perspektivní odvětví a zlepšování konkurenceschopnosti na zahraničních trzích.
O8a	Analýza hlavních faktorů, které ovlivňují povědomí o ČR jako zemi a o českých společnostech, průmyslu, kultuře apod., a následné využití těchto faktorů k prezentaci ČR v zahraničí	1-3	Resorty, samosprávy	Náklady na analýzu a následnou implementaci	Důkladná analýza faktorů, které v zahraničí ovlivňují vnímání ČR jako země i značky ČR by mělo být výchozím bodem pro následné plné využití těchto faktorů a pro koordinaci různých, mnohdy zdánlivě nesouvisejících politik (např. rozvoj kultury s podporou exportu služeb a rozvojem turismu apod.). Díky koordinaci bude možné synergie mezi těmito politikami a posílit značku ČR v zahraničí (což by v návaznosti mělo mít pozitivní dopady na českou konkurenceschopnost)

8.2.4 Vybrané varianty řešení a základní kroky k jejich implementaci (kdo a kdy)

Zde by mělo být v budoucnu uvedeno, které varianty opatření se doporučují, kdo by je měl implementovat a v jakém časovém horizontu. Striktně by měla být vyčleněna quick-win opatření a opatření, jejichž implementace je dlouhodobá. Bude dopracováno v další fázi prací.

Příklad pro sedmý cíl:

O7a

Naskýtá se možnost využití studií komparativní výhody ČR ve vztahu k exportní strategii na úrovni vlády i soukromého sektoru. Společnost CzechTrade může dále rozšířit svou analýzu na poli komparativní výhody. Rozšíření se týká především analýzy služeb (klasifikace HS-6) a gravity modelu. Náklady budou spojeny především se získáním a zpracováním databází. Výstup bude podkladem pro lepší cílení exportu ČR. Vzhledem k vysokému stupni rozpracovanosti tohoto projektu lze toto opatření označit za quick-win. Gestory by měly být MPO ve spolupráci s CzechTrade.

O7b

Informativní kampaň by měla být v souladu s vládní strategií business a competitive intelligence, která je v severských státech běžnou součástí vládní politiky. V ČR chybí povědomí o této problematice ve státní i soukromé sféře. Marketingová kampaň tak zvýší nejen gramotnost a efektivitu českých podniků, ale i prestiž ČR jako vyspělého státu Evropy. Gestory by měly být MPO ve spolupráci s CzechTrade. Gestory by mělo být MPO ve spolupráci s CzechTrade.

8.3 Přesah do opatření ostatních skupin NERV

Přesahy s ostatními skupinami (například s první – úvodní kapitolou, s kapitolou 2 – Instituce a 8-Inovace) uvedeny výše.